



Zagrebački Bornfight okreće se 'startup studio' modelu – osnivat će nove product tvrtke, brinuti o njihovom skaliranju i osiguravati im ulaganja

Nakon dužeg perioda u kojem su paralelno razvijali vlastite digitalne proizvode i radili kao agencija za dizajn i development digitalnih rješenja za klijente poput Lufthanse, Infobipa, Photomatha i Rimac Automobila, Bornfight se okreće novom poslovnim modelu pod nazivom Venture Building. Ovom promjenom, Bornfight će se fokusirati na osnivanje novih product kompanija, brinuti o njihovom razvoju i skaliranju te osiguravati investicije

U razvoju tih novih kompanija i poslovnih ideja, Bornfight će se paralelno fokusirati i na Hrvatsku jer su njihovi trenutni startupi temeljeni na lokalnim idejama, talentima i investicijama, ali i na područje Skandinavije — zbog prethodnih kvalitetnih suradnji i izgrađenih partnerstva u tom dijelu Europe te zbog njihovih snažnih startup i investitorskih zajednica.

Iz Bornfighta navode da se nalaze u fazi u kojoj su otvoreni za **suosnivanje novih kompanija** u partnerstvu sa stručnjacima koji imaju snažna domenska znanja. Iz tog su razloga trenutno u potrazi za ekspertima koji imaju ideju kako digitalizirati vlastitu domenu ili su unutar svoje industrije prepoznali specifičan problem koji se može riješiti pomoću digitalnog proizvoda — i trebaju tim koji im može pomoći s poslovnim i tehničkim razvojem, te operativnim vodstvom i privlačenjem investicija.

Što je Venture Building?

Venture Building model, kojeg se često naziva i Venture Studio ili Startup Studio modelom, najjednostavnije je opisati kao



proces sustavnog pokretanja i razvoja novih tvrtki — od faze ideje do uspjeha na tržištu.

Pet ključnih aktivnosti kojima se Venture Builderi bave:

- identificiranje poslovnih ideja
- izgradnja timova
- pronalaženje kapitala
- pomoć u upravljanju kompanijom
- pružanje pomoćnih usluga

Za razliku od akceleratora, inkubatora i venture capital fondova koji osnivačima startup kompanija pomažu u samo jednom od navedenih aspekata (primarno dolasku do potrebnog kapitala), Venture Building kompanije pokrivaju sve aspekte razvoja kompanija te funkcioniraju kao pravi suosnivači. A za to uzimaju određen postotak vlasništva u samoj kompaniji.

Suosnivači, investitori i operativni tim u jednom, svi imaju udjele u kompanijama

Zašto se Bornfight odlučio na promjenu poslovnog modela, upitali smo CEO-a i COO-a Bornfighta — **Tomislava Grubišića i Ivora Bihara**.

'Kroz 15 godina razvoja digitalnih proizvoda i pokretanja vlastitih kompanija došlo je do neke prirodne evolucije našeg poslovanja prema venture building modelu. Sada smo ga samo formalizirali. Okupili smo iznimno **iskusan tim eksperata** za tehnološki i poslovni razvoj digitalnih proizvoda i kompanija, i došli smo do razine da bez većih izazova možemo voditi i razvijati nekoliko startup kompanija u isto vrijeme.

Svi su naši ljudi već duže vrijeme dedikirani **na jedan od četiri proizvoda** koja trenutno razvijamo po ovom modelu i osigurali smo vrlo kvalitetna partnerstva koja će nam omogućiti da na pravi način podržimo te nove kompanije u svakoj pojedinoj fazi razvoja. Kad smo radili agencijski, prodavali smo svoje znanje drugima, no sada ćemo to svoje znanje o razvoju i skaliranju digitalnih proizvoda iskoristiti kako bismo pokrenuli nove kompanije — koje će biti u potpunosti naše ili osnovane u partnerstvu s drugim suosnivačima', izjavio je Grubišić.

U planu nova ekspanzija

Ako pogledamo razvoj Bornfighta u zadnjih nekoliko godina, možemo primijetiti nekoliko ključnih događaja koji su dodatno ubrzali njihovo usmjeravanje prema venture building modelu. 2019. su započeli s jačanjem portfelja kompanija pokretanjem **Mabooa**, nastavili su ga 2020. godine pokretanjem **Elevena** i ulaskom u partnerski odnos s Estridom, te doveli na trenutnu razinu ove godine kad su i službeno pokrenuli **TABU**. Sada planiraju novu ekspanziju — do kraja godine im je cilj pokrenuti još jedan proizvod te privući dodatne investicije za kompanije koje trenutno imaju u svojem portfelju.

Paralelno s pokretanjem novih kompanija, Bornfight će nastaviti sa snažnim proširivanjem vlastitog tima u kojem se trenutno nalazi **više od 80 specijalista** za poslovni i tehnološki razvoj kompanija i digitalnih proizvoda. Bornfight će u 2022. godini svoj centralni tim dodatno proširiti ekspertima za razvoj poslovanja, identifikaciju i validaciju poslovnih ideja, dok će kompanije unutar svojeg portfelja pojačati iskusnim developerima, dizajnerima i product managerima.

Za Bihara, ovo je velik skok naprijed za Bornfight i s poslovne strane, ali i sa strane razvoja ljudi:

'Kad gledam Bornfight kroz prizmu Venture Building modela, vidim kako s tim možemo uzeti najbolje od svakog pristupa. Venture Building je kao agencija i **proizvod i akcelerator i inkubator i fond u jednom** — sa snagama svakog, ali bez njihovih slabosti. Danas top talenti žele raditi na proizvodima i biti dugoročno fokusirani — to im agencije najčešće ne mogu ponuditi. A s druge strane, u proizvodu se ponekad mogu osjećati limitirano. Ovo što sad imamo u Bornfightu je idealna kombinacija jer se svi mogu fokusirati na dugoročan rad na proizvodu, ali imaju i tu mogućnost odabira između više proizvoda koji su u različitim fazama razvoja. A kad gledam poslovni aspekt, mislim da trenutno ne postoji model koji je dugoročno bolji od ovoga — jer s jedne strane imamo pristup velikoj količini vrhunskih poslovnih ideja, a s druge kao suosnivači možemo osigurati da cijeli proces razvoja prati korake koje smo već detaljno apsolvirali i potvrdili na drugim firmama koje imamo u portfelju'.

Fokus na venture building model i razvoj novih kompanija Bornfightu je omogućio da svojim zaposlenicima ponudi i jedan



novi set benefita — od kojih je zasigurno najprimamljiviji ESOP, odnosno **Employee Stock Ownership Plan** koji će zaposlenicima omogućiti da kroz rad na dobivaju udjele u kompaniji u kojoj rade.

Bornfight startupi — od gimnastičke aplikacije do platforme za plaće

U Bornfightovom trenutnom portfelju nalaze se četiri kompanije.

Maboo — booking i property management platforma specijalizirana za kampove i koja je trenutno u MVP fazi razvoja. U Maboo je u zadnje 2 godine uloženo preko 1,6 milijuna eura, i upravo je u fazi implementacije u prvim kampovima kako bi bili spremni za sljedeću sezonu.

Elevien je mobilna i web platforma za gimnastičare, trenere i suce koja omogućava organizaciju i sudjelovanje na gimnastičkim natjecanjima preko mobilnih uređaja. Ova platforma, u koju su uz Bornfight investirali i Marko Pipunić i Ante Mandić, uvelike smanjuje kompleksnost i cijenu organizacije i sudjelovanja na natjecanjima — gimnastičarima omogućuje da se natječu iz vlastitih dvorana i snimaju svoje vježbe, dok s organizatora natjecanja niču ogromne troškove i logističku pripremu.

TABU je zadnji u nizu Bornfightovih proizvoda. Ova platforma za usporedbu plaća u IT industriji je službeno pokrenuta prije 3 mjeseca i do sada je više od 40% domaćih IT stručnjaka u nju unijelo podatke o svojim plaćama. Bornfight trenutno radi na novoj inačici platforme koja će donijeti brojne nadogradnje, te osim zaposlenicima, korištenje omogućiti i kompanijama.

Uz **Maboo**, **Elevien** i **TABU** koji se razvijaju kao zasebni digitalni proizvodi, unutar Bornfighta odnedavno kao zasebna jedinica djeluje i Bornfight Studio — Bornfightov tim za dizajn i development web stranica koji će i dalje nastaviti raditi agencijski i kojeg će od sada operativno voditi Zoran Završki. Ovaj je tim u posljednjih nekoliko godina razvio mnoštvo naprednih web stranica, poput onih za Infobip, Rimac Automobile, Photomath, Ljubicić Tennis Academy i Gideon, a za svoj su rad nagrađeni i brojnim priznanjima — od nagrade za agenciju godine koju im je 2018. dodijelio prestižni Awwwards kolektiv, do posljednje za najbolju web stranicu koju su na ovogodišnjim **Danima Komunikacija** osvojili za web stranicu Vrti Svoj Film.

'Ovo sve je nekako započelo još s Mediatoolkitom, koji se kao proizvod razvio i odvojio u samostalnu kompaniju još dok smo se svi zvali Degordian. Oni su zapravo začetak ove ideje o razvoju vlastitih proizvoda i Venture Buildingu. Iako to tada još nismo znali. Krenuli su kao mali, fokusirani tim unutar Degordiana, dvije godine kasnije su bili samostalna firma, a danas su na **preko dva milijuna eura** godišnjeg prihoda', navodi Grubišić.

Kako će Bornfight pristupiti razvoju novih kompanija?

Iako je Venture Building model u zadnjih 20 godina prošao različite transformacije, u Bornfightu su se odlučili fokusirati na onaj **najejelovitiji model** koji pokriva ove aspekte:

- validacija poslovne ideje
- zapošljavanje tima
- mentoriranje i educiranje za development, sales, marketing,...
- osiguravanje investicija i podrška u privlačenju investitora
- pravno i financijsko savjetovanje
- podrška u operativnom vođenju kompanije
- pristup u Bornfight business network

Veće šanse za uspjeh

Prema Grubišiću i Biharu, Bornfightu je cilj razvijati kompanije koje će biti u potpunom vlasništvu Bornfighta, ali i one koje će razvijati u suradnji sa suosnivačima koji imaju jaka domenska znanja i dubinski poznaju problematiku iz svojih poslovnih ideja — ali trebaju tim i iskustvo u razvoju digitalnih proizvoda. Bornfight će im u tom razvoju pomoći svojom tehničkom i poslovnim ekspertizom, godinama iskustva u razvoju digitalnih poslovanja i timova te čvrstom partnerskom mrežom investitora. Kao kompaniju koju su samostalno osnovali i izradili, Grubišić voli izdvojiti TABU, dok Elevien uvijek naglašavaju kao idealan primjer kompanije koju su osnovali zajedno sa suosnivačima s iznimnom količinom domenskog znanja — gimnastičkim trenerima i sucima.



Prednost osnivanja kompanije u suradnji s venture builderima, Grubišić i Bihar prikazuju kroz **statistiku o startup kompanijama** — dok klasično pokretanje i razvoj startup kompanija govori o 1 od 10 kompanija koje će uspjeti na tržištu dok će ostale propasti, suosnivanje s kvalitetnim venture builderima taj omjer dovodi **do 1 od 3, pa čak i 1 od 2.**

Sve iskustvo, ekspertiza i usluge koje venture builderi donose u odnos uvelike povećavaju šansu za uspjeh novoosnovanih kompanija.