



Osnivaju kompanije, razvijaju digitalne proizvode, investiraju u vrhunske poslovne ideje

Zagrebački Bornfight i njegovih 80 specijalista koji paralelno razvijaju 4 vlastita startupe, kreću u snažno širenje svojeg portfelja kompanija okrećući se novom poslovnim modelu — Venture Building

Nakon dužeg perioda u kojem su paralelno razvijali vlastite digitalne proizvode i radili kao agencija za dizajn i development digitalnih rješenja za klijente poput Luffhansa, Infobijpa, 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 naravno 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 zapravo 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 je ključnih aktivnosti kojima se Venture Builderi bave:

1. identificiranje poslovnih ideja
2. izgradnja timova
3. pronalaženje kapitala
4. pomoć u upravljanju kompanijom



5. 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... i 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 4 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.



Tomislav Grubišić

Ako pogledamo razvoj Bornfighta u zadnjih nekoliko godina, možemo primijetiti nekoliko ključnih događaja koji su dodatno ubrzali njihovo usmjerenje prema venture building modelu. 2019. su započeli s jačanjem portfelja kompanija pokretanjem Mabooa, nastavili su ga 2020. godine pokretanjem Eleviena 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



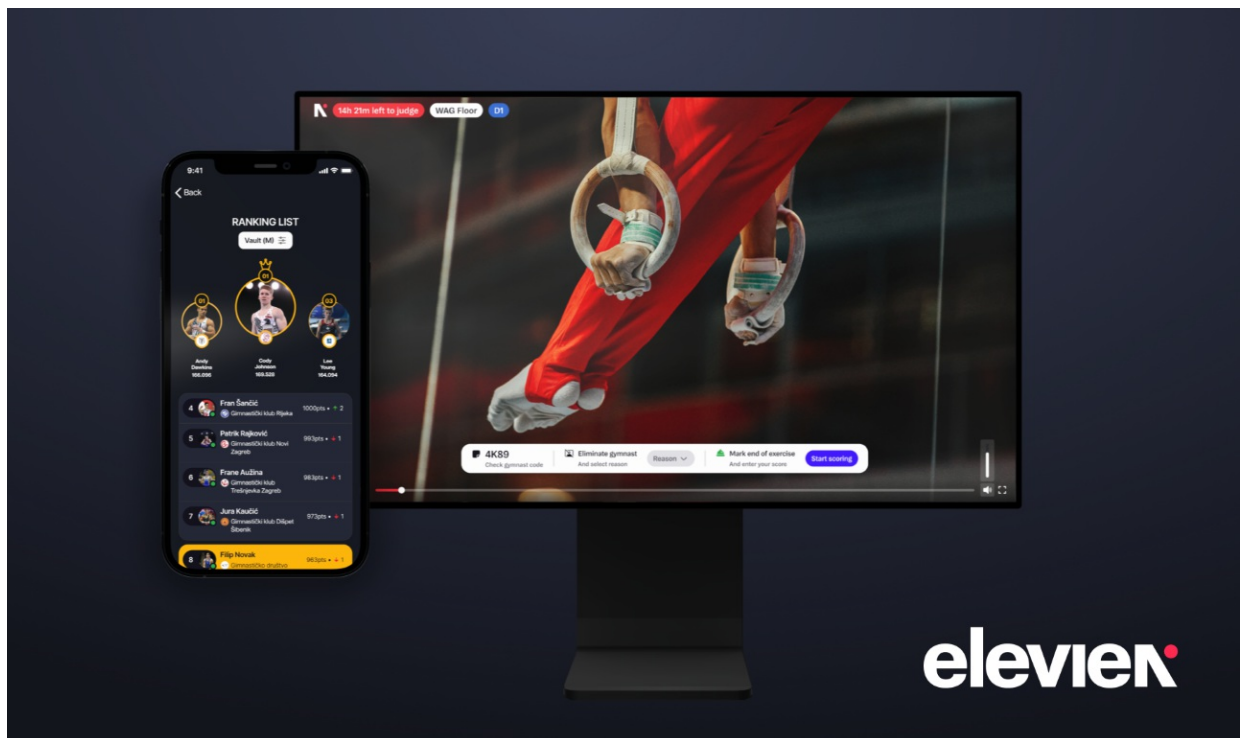
strane imamo pristup velikoj količini vrhunskih poslovnih ideja, a s druge kao suosnivači možemo osigurati da cijeli proces razvoja prati korake koje smo već detaljno apsolvirali i potvrdili na drugim firmama koje imamo u portfelju.”

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 4 kompanije:

1. **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.
2. **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 miču ogromne troškove i logističku pripremu.



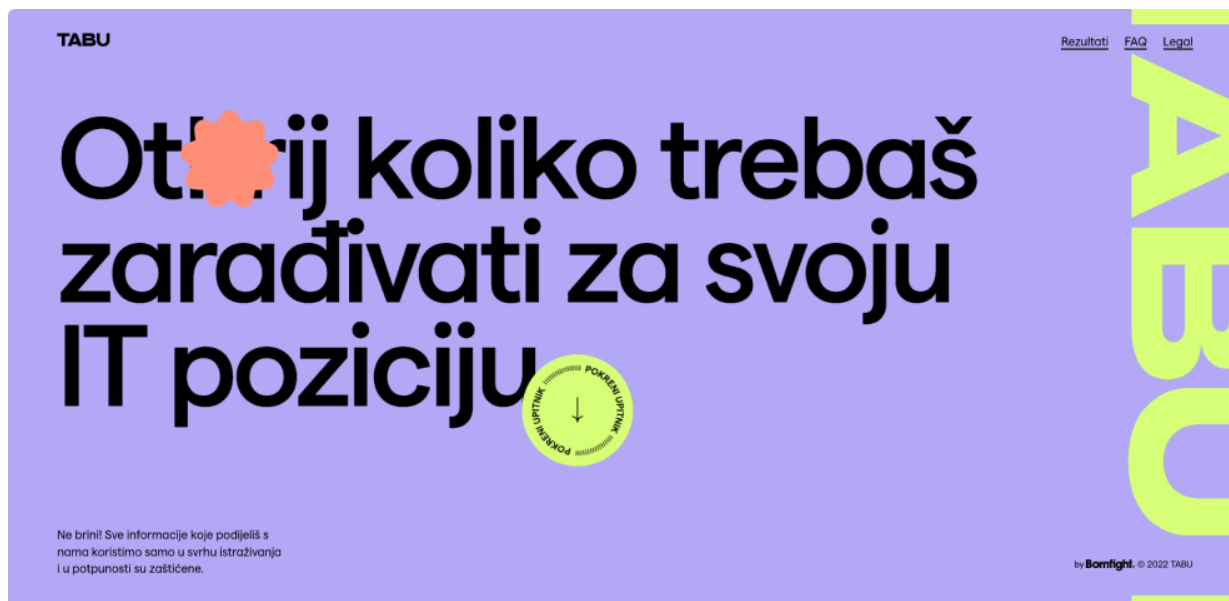
3. **TABU** je zadnji u nizu Bornfightovih proizvoda. Ova [platforma za usporedbu plaća u IT industriji](#) je službeno pokrenuta prije 2 mjeseca i do sada je više od 30% domaćih IT stručnjaka u nju unijelo podatke o svojim plaćama. Bornfight trenutno radi na novoj inačici platforme koja će donijeti 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, Ljubicic 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



kollektiv, 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 2 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 najcjelovitiji 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





Ivor Bihar

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 iza svojih poslovnih ideja — ali trebaju tim i iskustvo u razvoju digitalnih proizvoda.

Bornfight će im u tom razvoju pomoći svojom tehničkom i poslovnom 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. Svo iskustvo, ekspertiza i usluge koje venture builderi donose u odnos uvelike povećavaju šansu za uspjeh novoosnovanih kompanija.