



## **Značaj programa podrške za razvoj startapa i podsticaj preduzetništva kod mladih**

„Kada smo mi počinjali termin startap nije postojao kod nas, to se zvalo - odeš i osnuješ kompaniju, banke su nas posmatrale kao malena preduzeća, izvori kapitala su bili nikakvi, sve smo morali sami da stvorimo ili da odemo „preko“. Sada to više nije situacija“, kaže Dorđe Jevtić, jedan od pokretača OTA Sync-a, prvog klad softvera za upravljanje hotelima i apartmanima.

Priča o uspehu Đorđa Jevtića i Ilije Milovića počinje u Tivtu. Mali primorski grad broji mnoge hotele i apartmane u kojima je Jevtić, još tokom srednje škole, sticao prva saznanja o tome kako funkcioniše poslovanje u ovoj grani privrede. Jedan od glavnih nedostatak koji je tada uočio jeste nepostojanje dobrog softvera za upravljanje. Sa druge strane, želja da se bavi preduzetništvom rodila se na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Beogradu, kada se tokom različitih praksi upoznao i sa načinom rada korporacija. Robusni sistemi koji se često opiru bilo kakvom napretku nisu mu odgovarali. Ideja za potencijalno rešenje problema u hotelijerstvu i želja da uđe u preduzetničke vode dovele su do pokretanja onoga što danas zovemo startap.

„Kada smo zaključili da je ovo što imamo prevazišlo granice Srbije i da može da se plasira na drugim tržištima, počeli smo da tražimo mogućnosti da dođemo do novog kapitala. Sa bankama i VC fondovima (fondovi preduzetničkog kapitala) nismo imali mnogo sreće. Zato smo počeli da se informišemo kako to funkcioniše na Zapadu – kada imate neku dobru ideju, prodate je i od kompanija ili anđeoskog investitora dobijete sredstva za dalje poslovanje. To nije postojalo kod nas. Zato smo prebacili kompaniju u Estoniju koja je u potpunosti digitalizovana zemlja sa najvećim brojem investicija po glavi stanovnika. Dobili smo prve investitore, a otprilike u to vreme se aktivira i domaća startap zajednica, na šta je uticala Inicijativa „Digitalna Srbija“, egzit Nordeusa, dolaze strani investitori koji primećuju IT kvalitet u Srbiji i stvara se neki prvi utisak o startap svetu kod nas“, kaže Jevtić.

OTA Sync danas posluje u 17 zemalja širom sveta, funkcionalno su jedan od najširih sistema u Evropi, a sredinom ove godine podigli su prvu investiciju Telekomovog VC fonda i grupe biznis anđela okupljenih oko Inicijative „Digitalna Srbija“ od skoro 250.000 evra. I tu se ne zaustavljaju, cilj im je da postanu jedan od najboljih softvera za upravljanje hotelima i apartmanima na globalnom nivou.

### Kako odabrati odgovarajući program podrške i investitora

Za razliku od vremena kada su Jevtić i Milović počinjali i kada termin startup kod nas nije bio opšte poznat, niti prepoznat u regulativi, a programi podrške ograničeni, danas su mogućnosti koje pomažu da se ideja sprovede u delo brojne. Na raspolaganju su inkubatorski programi koji se, prema Startup portalu, definišu kao koncept koji obuhvata široku paletu podrške startup timovima i startupima u vidu aktivnosti koje su dizajnirane tako da podrže začetak i rast startapa kroz učenje o poslovnim procesima i mogućnostima. Dok su akceleratori kratki intenzivni programi čiji je koncept kreiran za startape koji su prešli najraniju fazu razvoja, u većini slučajeva već imaju kreiran MVP (minimalno održivi proizvod), koji je na neki način validiran i koji im pruža podršku prilikom testiranja tržišta, razvoja poslovnog modela, pripreme za prezentaciju investitorima i slično.

Neda Trifunović, projektna koordinatorica i poslovna analitičarka u Inicijativi „Digitalna Srbija“, objašnjava da se razlika između programa podrške i investicija vezuje pre svega za fazu razvoja u kojoj se startup nalazi. „U ranim fazama razvoja dok je startup još na nivou ideje, kao i razvoja i testiranja, postoji veliki broj grantova, mentorske i ekspertske podrške, kao i dobar broj inkubacionih programa. Sa druge strane, investicija se dešava uglavnom kada je proizvod testiran sa potencijalnim klijentima i korisnicima nakon čega se uvidi da postoji potreba za tim proizvodom na tržištu i već u toj ranoj fazi daje naznake da potencijalno može biti skalabilan. Naravno, kada startup digne investiciju, podrška tu ne prestaje, već takođe postoje drugi, usmereniji programi podrške za startape koji su u fazi brzog rasta“, kaže Trifunović. Ona dodaje da su jedna od opcija za investiranje i poslovni anđeli koji u domaćem startup ekosistemu postoje već nekoliko godina. „Ono što je nedostajalo jeste oformljena i strukturirana grupa anđela investitora koja ima priliku da tokom jedne godine vidi i čuje veći broj startapa. Tako je prošle godine oformljena grupa poslovnih

anđela Inicijative „Digitalna Srbija” sa ciljem da obezbedi takozvani „pametani novac” startapima u ranoj fazi”, kaže projektna koordinatorka.

Jevtić objašnjava da to za koji ćete se vid investicije opredeliti da aplicirate, često zavisi i od odnosa koji biste želeli da imate sa investitorom. „Anđeli su fizička lica koja iz svog džepa finansiraju nečiji biznis, što znači da se svojim emocijama unose u to i sa svojim iskustvom mogu da doprinesu, to su ljudi koji su uspešni u svom biznisu, ali to podrazumeva da će da budu i malo zahtevniji nego VC fondovi. Sa druge strane, VC fondovi raspolažu većim sredstvima nego anđeoski investitori, ali će oni pregledati analitike, finansije, da li je ideja izvodljiva, koliko je firma u mogućnosti da stvori profit i slično. Dakle, važno je znati čime želite da se bavite, da to pretvorite u plan, testirate na tržištu i tek onda pristupite kapitalu“, zaključuje on.

Osim različitih programa, fondova, pojedinaca, svoju podršku razvoju startap ekosistema pruža i država. Ona je kod nas realizovana kroz kreiranje Strategije razvoja startap ekosistema i seta zakona, kao i uvođenje brojnih olakšica i podsticaja kao što su poresko oslobođenje za zaposlene angažovane na R&D poslovima (poslovi istraživanja i razvoja), oslobođenje na zarade osnivača, poreski krediti za ulaganje u startap, priznavanje R&D troškova u dvostruko uvećanom iznosu, poreska olakšica „IP Box“.

Jevtić ističe da mogućnost plaćanja nižih doprinosa i oslobođenje delova poreza naročito znači onima koji su tek na početku. „Vi želite da omogućite zaposlenima dobre radne uslove, ali sa druge strane ne isplaćujete neto, već bruto platu – deo državi, deo zaposlenima. Novi zakoni omogućavaju davanje boljih radnih uslova, a time i dolazak do bolje radne snage jer se otvara veći budžet. Tako će se i ideja brže pokrenuti, validirati, brže će skalirati. Ako ćemo da jurimo kvalitetnu radnu snagu na obećanje i minimalce nećemo daleko stići“, kaže on.

Kosta Andrić, izvršni direktor ICT Hub-a, zaključuje da je najbolji način da saznate koji program podrške je za vas da se obratite nekoj od organizacija koje postoje u ekosistemu. „Danas gotovo svaki grad u Srbiji ima organizaciju koja jako dobro poznaje koje su sve opcije na stolu. Za početak, oni koji imaju samo ideju najbolje je da se obrate nekom inkubatoru na fakultetu, ima ih sada mnogo, a postoji i jedan interesantan program koji se zove Raising Starts koji sprovodi Naučno-tehnološki park i to je jako dobra polazna osnova za nekog ko tek počinje“, kaže on.

## Saveti za uspešno apliciranje

Upravo je Raising Starts prvi projekat na kom su učestvovali Sandra Iđoški i Ivan Ralić, osnivači startapa Collabwriting. Njihova aplikacija, koja omogućava unapređenje procesa onlajn istraživanja, postigla je veliki rast zahvaljujući kojem su i dobili 45.000 evra kroz kombinaciju programa Inovacionog fonda i Naučno-tehnološkog parka. „Prijava za Raising Starts, program NTP-a, nije kompleksna. Prva tri meseca smo imali radionice, testiranja tržišta, intervjuje sa potencijalnim korisnicima i ciljnom grupom, a onda smo imali i svoj prvi pič uživo. Tu nam je najvažnija bila povratna reakcija i mentor kog smo dobili. Bilo je zanimljivo i umrežiti se sa drugim startupima koji su u ranim fazama razvoja“, kaže Iđoški i dodaje da je, osim ovog, važan momenat u njihovom putu ka uspehu bilo i učestvovanje na programu Inovacionog fonda, Smart Start.

„Tu možete da se prijavite samo sa idejom. Važno je da tim bude formiran i stabilan jer to je nešto što kasnije ne može tek tako da se promeni. Zato se često na ovim programima i traži video prijava – da se vidi komunikacija između članova, hemija, koliko mogu da sarađuju zajedno. Takođe je važno da ideja bude jedinstvena, nešto što je novo na tržištu, a ne unapređenje nečega što već postoji. Treba detaljno pročitati dokumentaciju. Mi smo se potrudili i da iskoristimo ključne reči koje su oni imali u svojoj dokumentaciji, za šta planiramo da trošimo sredstva, koji su nam ciljevi u narednom periodu, da prenesemo vrednost proizvoda na način koji će njima biti prijemčiv, kao i da istaknemo po čemu se naš proizvod razlikuje u odnosu na druga rešenja“, objašnjava ona uz savet da treba učiniti da problem koji se rešava bude blizak i ljudima koji to čitaju, da mogu da zamisle sebe kao potencijalnog korisnika rešenja koje im se nudi.

Andrić, iz ugla investitora, ističe da je za uspešno apliciranje jako važno da neko pre svega predstavi sebe na pravi način, a zatim i da se vidi trud uloženi u samu ideju. „Kada neko dođe kod nas sa početnom idejom, mi ćemo prvo vreme da posvetimo tim ljudima koji su došli, njima lično - ko su oni, kako se poznaju, koliko dugo se poznaju, kako su došli na tu ideju, da li ta ideja ima neke veze sa nekim njihovim prethodnim iskustvom. Onda ćemo tek da pogledamo samu ideju i da li ona u sebi ima tehnologiju, koliko se taj tim potrudio da i pre dolaska kod nas malo ispita tržište, razgovara možda i sa potencijalnim korisnicima, kupcima. Volimo da vidimo da je neko uložio debeli trud pre nego što je rekao: „Imam ideju, idem odmah u ICT Hub“. Jako mnogo ljudi

ima ideju, ali su retki oni koji dođu zaista spremni, da mi vidimo preduzetničku strast u njihovim očima“, objašnjava on, uz savet da treba što pre izaći na tržište. „Koliko god da je rana ideja, sudar sa kupcem, korisnikom daje vrlo brzo povratnu informaciju. To je nešto od čega naši ljudi beže, mi nismo dobri prodavci, ko je u startu dobar prodavac ima mnogo veće šanse“, kaže on. Andrić upozorava i na to da okretanje samo grantovima nije tržišno dobro i ispravno. „Grant je odličan, treba da podrži neku fazu razvoja, ali ako zapravo ne prodajete, vi ste nešto što mi zovemo „wannabe startup“ koji vidamo samo na pičevima, na konkursima i od toga nema posla“, naglašava izvršni direktor.

### Nedostatak programa namenjenih kasnijim fazama razvoja

Iako su budućim preduzetnicima na raspolaganju brojni programi podrške koji im mogu pomoći u ranijim fazama razvoja, domaćem ekosistemu nedostaju programi podrške za startape u kasnijim fazama. Trifunović naglašava važnost ove potrebe jer su startapima u različitim fazama potrebni i različiti podsticaji. „Potrebno je fokusirati se usko na nekoliko oblasti, poput njihovog globalnog širenja, rasta kompanije i slično. Dodatno, postoji još mnogo prostora za unapređenje regulatornog okvira kada su u pitanju startapi kao i dalje uspešno sprovođenje akcionog plana Strategije za razvoj startap ekosistema koja je doneta krajem prošle godine“, kaže ona i dodaje da u Evropi postoje dobri programi koji uspešno mogu biti primenjeni kod nas poput Startup Wise Guys, TechStars i slično. „Međutim, u našem ekosistemu postoji već nekoliko dobrih programa koji pomažu startapima od inkubacione do akceleratorne faze poput Raising Starts, Katapult kao i NINJA programa koji sprovodi Inicijativa „Digitalna Srbija“. Svi ovi programi su urađeni tako da odgovaraju trenutnim i stvarnim potrebama ekosistema i sam kurikulum za njih je tako i napravljen. Svakako, ono što će uskoro biti potrebno našem ekosistemu su kvalitetni programi za startape koji su već u odmakloj fazi gde postoji i veća potreba za usko specijalizovanim programima“, zaključuje projektna koordinatorica Inicijative „Digitalna Srbija“.

**Autorica: Jelena Gajić**

**Mentor: Lazar Lekić, ICT Hub**

