



Connect

Collaborate

# SARADNJA KORPORACIJA I STARTAPA

Otkrijte zašto je važno da premostite različitosti i izgradite odnos koji donosi vrednost za obe strane





# Uvodna reč




Poštovani čitaoci,

Dobrodošli u inspirativni svet promena. Svet gde se inovacije i saradnja susreću na uzbuđljivom raskršću između korporacija i startapa. Ovaj priručnik je rezultat našeg programa "Start Me Up", serije događaja posvećenih deljenju iskustava i uspostavljanju mostova između dveju dinamičnih sfera poslovanja. Na putu ostvarenja naše misije kojom pozivamo učesnike inovacionog ekosistema da važne stvari menjamo zajedno, aktuelnost i relevantnost programa prepoznala je i podržala Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD). Na ovim stranicama, zajedno istražujemo kako sinergija između korporacija i startapa može biti ključna u kreiranju potrebne promene.

U današnjem brzom poslovnom svetu, suočeni sa stalnim izazovima i promenama, svesni smo da ne možemo da predvidimo budućnost, niti budućnost inovacija. Ipak, jedna stvar je izvesna - bez saradnje, nećemo rešiti izazove sadašnjice niti budućnosti. Kroz ovaj priručnik, otkrivamo kako partnerstva između korporacija i inovativnih startapa mogu ubrzati inovacije i doneti obostrane benefite.

Globalni poremećaji poput korona virusa, prekida u lancima snabdevanja, inflacije i oružanih sukoba iznova dokazuju da je inovativna snaga startapa trajna.



Nakon rekordnog rasta finansiranja u 2021. godini, 2022. se pokazala kao teža investiciona sredina za startape, čineći saradnju još ključnijim izvorom finansiranja.

Naša misija je jasna. Želimo da podstaknemo saradnju koja prevazilazi tradicionalne poslovne modele i kultiviše ekosistem rasta i razvoja za sve uključene. Ovaj priručnik nije samo teorijski vodič; on je zbirka stvarnih iskustava, studija slučaja i praktičnih resursa. Prenosimo vam priče o uspešnim saradnjama koje su transformisale i startape i korporacije, te doprinele kreiranju izuzetne vrednosti za korisnike i šire, oblikujući tako ne samo poslovne modele, već i pozitivno utičući na društvo kao celinu.


Ovaj priručnik je namenjen svima koji teže da budu deo ove promene: liderima, preduzetnicima, inovatorima. Naš cilj je da inspirišemo nove modele saradnje koji će oblikovati budućnost poslovanja za koju verujemo da počiva na pristupu saradnje.

Pozivamo i vas da se pridružite našoj misiji, da važne stvari menjamo zajedno i da zajedno idemo putem ka inovativnijoj i uspešnijoj budućnosti.

# Sadržaj

1. Uvodna reč
2. O programu Start Me Up
3. Benefiti saradnje za korporacije i startape
4. Osnovni mehanizmi za realizaciju saradnje
5. Dva različita sveta - isti cilj
6. Studije slučaja - primeri uspešnih saradnji
7. Kako da se što bolje pripremite za saradnju?
8. Reference i korisni resursi
9. O priručniku





# O programu Start Me Up

**START  
ME UP**

Program Start Me Up osmišljen je kao serija edukativnih i matchmaking događaja namenjenih korporacijama i startapima. Svrha događaja je da omogući upoznavanje, povezivanje i uspostavljanje budućih saradnji korporacija i startapa i kao takav jedinstven je u startap ekosistemu na teritoriji Srbije. Događaj omogućava direktan kontakt predstavnika korporacija, koji razumeju značaj inovacija sa startapima i u potrazi su za rešenjima koja će unaprediti njihovo poslovanje sa jedne strane i predstavnika startapa kojima je potrebna podrška korporacija za validiranje i testiranje njihovih ideja i rešenja, sticanje novih korisnika ili drugi vid podrške korporacija, sa druge strane.

Prvi događaj realizovan je 2022. godine i do kraja 2023. organizovano je ukupno 7 događaja sa ukupno 443 učesnika. Veliki broj učesnika događaja pokazuje da potreba za više korisnih i praktičnih informacija o saradnji ove dve zainteresovane strane postoji i da je potrebno naći rešenje kako na ove potrebe odgovoriti i omogućiti veći broj uspešnih saradnji u praksi.

Upravo u cilju odgovora na ove potrebe, Start Me Up događaji segmentirani su po oblastima:

- **panel/ studija slučaja** - predstavljanje korporacija i startapa koji su već ostvarili saradnju
- **tematski razgovori/ razgovori sa domenskim ekspertima** - razgovori sa učesnicima na definisane teme koje su relevantne za saradnju korporacija i startapa

- **brzi sastanci/networking** - vreme opredeljeno za predstavljanje startapa korporacijama koje su zainteresovane za saradnju.

Važan segment događaja čini edukativni deo u kome učesnici od korporacija i startapa koji su već ostvarili saradnju mogu da saznaju kako je ta saradnja započela, razvijala se, da li su i na koje prepreke u saradnji nailazili i kako su ih prevazišli. Realizovano je 7 panela sa studijama slučaja saradnje, na kojima su učestvovali predstavnici 9 različitih korporacija i startapa.

Podjednako važan segment su i tematski razgovori na kojima su predstavnici korporacija i startapa mogli da čuju više o aktuelnim programima saradnje i podrške za startape. Učesnici su razgovarali na 24 različite teme na Start Me Up događajima do sada.

Kao vodeću vrednost događaja, učesnici su prepoznali segment brzih sastanaka. Ako se u obzir uzme koliko je startapima teško da dođu do pravog sagovornika u korporacijama kao i koliko je korporacijama teško da dođu do startapa sa kojima bi da razgovaraju o potencijalnoj saradnji, jasno je zašto su baš brzi sastanci ocenjeni sa visokom ocenom učesnika.

Broj brzih sastanaka se tokom vremena uvećavao i tako je na sedam događaja realizovano ukupno 330 brzih sastanaka startapa sa korporacijama.

# START ME UP

## Statistika:



## Utisci učesnika



**Ana Ninković,**  
Innovation manager @A1 Srbija

“Ovakvi događaji otvaraju mogućnost da lakše pristupimo ekosistemu i da se umrežimo sa drugim bitnim stejkholderima u okviru sistema. Ključna stvar jesu kontakti koji iz ovakvih događaja proisteknu.”

**Dejan Tonić, Associate @EBRD**

“Svesni naših kapaciteta institucije i našeg programa, razvijamo mrežu partnerstava sa različitim institucijama koje podržavaju biznise u različitim segmentima privrede i upravo dolazak do najboljih biznisa i onih koji pokreću biznise vidimo kao ključne na ovakvim događajima, kako bi se ostvarili kontakti.”

**Nataša Rađenović Živanović, Chief Innovation Officer @OTP banka Srbije**

“Start Me Up je sjajno osmišljen koncept koji omogućava povezivanje na efikasan i fokusiran način. Imali smo prilike da čujemo razne biznise i uspostavimo saradnju sa više startapa i u više različitim pravaca, ne samo striktno vezano za naš core biznis.”

**Mihajlo Nikodijević, Co-Founder & General Manager @Tapni**

“Povezivanje sa drugim osnivačima i suosnivačima drugih startapa, deljenje iskustva i zajedničkih “muka” u kojima se trenutno nalazimo. Dok sa druge strane prilika da se povežemo i napravimo saradnju sa korporacijama koje su prisutne na matchmaking događajima.”

**Željko Bošnjak, Co-Founder @Bitebell**

“Kao kompanija čiji proizvod donosi vrednost velikom broju različitih korisnika u ekosistemu, trudimo se da ovakav pristup saradnje imamo i sa korporacijom čiji fond je postao naš investitor. Svaki poslovni odnos je dvosmerna ulica i sasvim je prirodno da težimo realizaciji sinergija gde one mogu da nastanu.”





# Benefiti saradnje

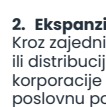
Vrednost korišćenja komplementarnih sposobnosti i potencijalni uticaj koji partnerstva između startapa i korporacije donose mogu biti zaista veliki. Za mali startup sa brzim rastom, to može značiti korišćenje distributivnih kanala, izgradnju reputacije radi iniciranja drugih partnerstava, i/ili validaciju njihove tehnologije ili poslovnog modela. Za korporacije, to može biti prilika da prošire svoju ponudu proizvoda; brzo umanje rizike, testiraju i steknu inovativne tehnologije; podstiču inovacije unutar kompanije; i/ili steknu nove veštine ili kreativni talenat.

## Korporacije



### 1. Rešavanje konkretnih poslovnih problema

Kroz saradnju sa startapima korporacije su u mogućnosti da efikasnije dođu do novih i inovativnih rešenja kao odgovor na konkretne izazove, angažujući već gotovo rešenje ili razvijajući ga zajedno sa startapom.



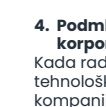
### 2. Ekspanzija ponude ili/ i tržišta

Kroz zajednički razvoj, kupovinu ili distribuciju proizvoda startapa, korporacije mogu značajno da prošire poslovnu ponudu i opsluže neka nova tržišta.



### 3. Inoviranje velikog brenda

Percepcija partnera, klijenata i budućih zaposlenih prema brendu korporacije se menja i povezuje sa konceptima poput inovacije



### 4. Podmlađivanje korporativne kulture

Kada rade sa startapima i tehnološkim talentima, velike kompanije mogu doživeti promenu kulture ka agilnijim načinima rada i razmišljanja. Dodatno, ovo omogućava istraživanje novih trendova i tehnologija.

## Startapi



### 1. Pristup resursima

Bilo da su u pitanju finansijski, infrastrukturni ili ekspertske resursi, startapi kroz saradnju dolaze do istih, daleko brže nego što bi bilo moguće samostalno.

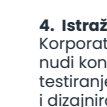
### 2. Pristup tržištu

Ovo je jedan od ključnih benefita saradnje za startape. Korporacije već imaju uspostavljene kanale distribucije i prisustvo na tržištima na kojima posluju, razvijene marketing strategije i branding, što može pomoći startapima u promociji i plasmanu proizvoda ili usluga na tržištu.



### 3. Kredibilitet i povezanost brenda

Saradnja sa poznatim i etabliranim korporacijama značajno povećava kredibilitet startapa u očima potrošača, investitora i drugih poslovnih partnera.



### 4. Istraživanje i razvoj proizvoda

Korporativno okruženje startapima nudi kontrolisan prostor za testiranje i razvoj proizvoda, kao i dizajniranje i prilagodavanje realnim potrebama tržišta, uz usmerenja i savete domenskih eksperata i mentora za razvoj poslovanja.

# Osnovni mehanizmi za realizaciju saradnje

Postoji više načina na koje korporacije i startapi mogu da uspostave partnerski odnos koji će doneti neke od prethodno opisanih benefita. Neki zahtevaju više uključenosti obe strane, više vremena, neki su finansijski zahtevniji, a neki mogu imati veći uticaj na transformaciju kulture i načina rada korporacije. Ne postoji modalitet saradnje koji odgovara svima i u svim prilikama, a postoje prednosti koje dolaze iz svih vrsta partnerstava.



1. Korporacije koriste **jednokratne događaje** poput takmičenja i hakatona da privuku startape, podstičući inovacije i unapređujući korporativnu kulturu. Iako efikasni za izlaganje novim idejama, ovi događaji zahtevaju obazriv pristup prema potrebama startapa i ne donose odmah vidljive poslovne benefite.

2



2. **Deljenje resursa sa startapima** može biti povoljan način za korporacije da izgrade inovativniji brend. Međutim, ovi programi, posebno pružanje besplatnih alata, ne donose odmah vidljive povrate u poslovnim odnosima. Važno je razumeti potrebe i obezbediti da besplatni resursi odgovaraju zahtevima startapa. Tipovi resursa koje korporacije dele uključuju besplatne alate, kao što je pristup uslugama, alatima i proizvodima, i prostore za zajednički rad (pristup kancelarijama, prostorima za sastanke i brzom internetu).

3. Korporacije pokreću različite **programme poslovne podrške**, kao što su **inkubatori i akceleratori**, koji pomažu rast startapa u ranoj fazi i pripremaju ih za investicije, ulazak na tržište i dalju ekspanziju. Ovi programi mogu biti efikasni alati za podsticanje promene kulture i internog učenja kroz angažovanje zaposlenih kao mentora ili savetnika. Inkubatori i akceleratori, koji su postali popularni u poslednjih petnaest godina, obično se fokusiraju na grupe startapa i nude intenzivnu podršku u ograničenom vremenskom periodu, često zauzvat za deo vlasništva. Pružaju okruženje u kojem startapi brzo uče, testiraju i iteriraju svoje poslovne modele sa mentorima i kolegama, obično završavajući sa "demo danom" za investitore.

4



4. **Strateška poslovna partnerstva** variraju od kratkoročnih, transakcijskih angažmana do dugoročnih odnosa. Za startape su posebno privlačni zajednički razvoj proizvoda i nabavka od startapa. Zajednički razvoj uključuje saradnju na razvoju proizvoda ili usluga i zavisi od jasnih ciljeva, budžeta i vremenskih okvira saradnje. Nabavka od startapa pruža korporacijama pristup novim tehnologijama i poslovnim modelima, dok startapima daje validaciju proizvoda i može biti ključna za njihov uspeh ili rast.

5



5. **Direktne investicije u startape**, ili korporativno preduzetništvo (corporate venturing), omogućavaju korporacijama pristup novim tržištima i tehnologijama sa manjim kapitalom i većom brzinom od internog istraživanja. Ovaj mehanizam saradnje raste poslednjih godina, pri čemu korporacije osnivaju posebne odeljenja i fondove za investiranje u startape (Corporate Venture Capital - CVC). Iako je finansijski povrat važan, veći naglasak je na strateškim prednostima kao što je interakcija sa novim tehnologijama.

3



6



6. **Kupovina startapa** (akvizicija) omogućava brzo sticanje tehnologija i veština za rešavanje poslovnih izazova i ulazak na nova tržišta. Posebno se ističe "akvihajring", strategija kupovine kompanija radi pridobijanja talentovanih timova, a ne samo tehnologije.

Slika 1. nudi okvir za izbor mehanizama za saradnju koji odgovaraju na postavljenje ciljeve kompanija. Tamnija polja ukazuju na snažniju podesnost mehanizma da postigne postavljeni cilj.



Izvor: Mocker, V., Bielli, S., & Haley, C. (2015). Winning Together: A Guide to Successful Corporate-Startup Collaborations. NESTA., str. 12

Slika 2. ukazuje na posvećenost resursa od strane korporacija i startapa za saradnju kroz različite mehanizme.



Izvor: Mocker, V., Bielli, S., & Haley, C. (2015). Winning Together: A Guide to Successful Corporate-Startup Collaborations. NESTA., str. 16





# Dva različita sveta – isti cilj

## KORPORACIJE



Sve inicijative moraju biti opravdane jasnim prinosom na uložena sredstva (Return on investment - ROI), što stvara vrlo specifičan i često ograničavajući proces donošenja odluka koji može umanjiti sklonost ka usvajanju eksternih inovativnih rešenja.



Stroge korporativne politike i regulative mogu suziti prostor za kreativnost i eksperimentisanje, što može usporiti inovacije i smanjiti fleksibilnost potrebnu startapima za brzi razvoj i prilagodavanje promenljivim tržišnim uslovima.

## PROMENA



Vlasništvo nad proizvodom, brzo donošenje odluka i agilna struktura koja stvara više prilika za disrupciju i inovacije.



Iako inovativni i fleksibilni najčešće nemaju iskustvo ili strukturu potrebnu za efikasno skaliranje, što može biti izazov u saradnji sa korporacijama koje traže skalabilnim rešenjima.

## STARTAPI

# Studije slučaja

## primeri uspešnih saradnji

### Šta se desilo nakon prvog randevua OTP banke i Protokol.io?

Nataša Radenović Živanović, Chief Innovation Officer u OTP banka Srbija i Dorđe Zdravković, Co-founder i CEO u Protocol.io predstavili su svoju priču o započetoj saradnji koja za cilj ima proširenje ponude banke ka malim biznisima u cilju osnaživanja procesa digitalizacije poslovanja.

Studiju slučaja pogledajte ovde:

Nataša  
Radenović  
Živanović



Dorđe  
Zdravković



Moderator:  
Kosta Andrić

### O saradnji startapa i kompanije kroz program za startape

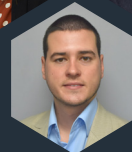
Daniela Perović, Menadžerka za upravljanje inovacijama u kompaniji Mozart i David Antonijević, Co-Founder Match IT govorili su o saradnji započetoj kroz učešće na programu za startape Univerzum, koji je pokrenula kompanija Mozart.

Studiju slučaja pogledajte ovde:

Daniela  
Perović



David  
Antonijević



Moderator:  
Filip Ilić

## Kako povezati korporacije i startape – priča o saradnji TS Ventures Fund i BiteBell

Davor Sakač, direktor TS Ventures Fund i Željko Bošnjak, Co-Founder tehnološkog startapa BiteBell, razgovarali su o svom iskustvu saradnje nakon investicije koju je BitBell dobio od Fonda.

Studiju slučaja pogledajte ovde:

Davor  
Sakač



Željko  
Bošnjak



Moderator:  
Kosta Andrić

## Kako povezati korporacije i startape – priča o saradnji kompanije NIS i EM Analytic Solutions

Ivana Đorđević, rukovodilac projektne kancelarije za digitalne projekte kompanije NIS i Milan Nedeljković, izvršni partner EM Analytic Solutions (EMAS) predstavili su svoju priču o saradnji koja je nastala izborom EMAS za partnera kompanije NIS kroz platformu za izazove Tech Engine.

Studiju slučaja pogledajte ovde:

Ivana  
Đorđević



Milan  
Nedeljković



Moderator:  
Kosta Andrić

## AI partnerstvo: ko-kreacija sa startapom Abstract

Ljubica Vojinović, ICT Product development Team Manager i Ana Ninković, Innovation Manager ispred kompanije AI Srbija, Nikola Budanović, Editor In Chief i Tamara Grbić, Partnerships Manager ispred startapa Abstract predstavili su svoju zajedničku saradnju kroz edukaciju poslovnih korisnika AI kompanije na temu digitalne bezbednosti.

Studiju slučaja pogledajte ovde:



## Kako povezati korporacije i startape – priča o saradnji Mercator-S, Nelt i Igigi Shopper's Assistant

Ispred kompanije Mercator-S Jelena Mitrović, direktorka sektora za in-store komunikacije, kompanije Nelt Baby Food Factory (Nelt BFF) Marina Guzijan, Market Insight Manager i Nikola Nenadić, Founder i CEO startup-a Igigi Shopper Assistant govorili su o svojoj saradnji koja je doprinela uspešnijem pozicioniranju inovativnog proizvoda Nelt BFF u maloprodajnim objektima kompanije Mercator-S.

Studiju slučaja pogledajte ovde:





## Kako povezati korporacije i startape – dve priče o saradnji: OTP banka i Agremo; Delta Holding i Smart Watering

Priču o uspešnoj saradnji nastaloj kroz Startup Booster program OTP Group predstavili su Nataša Radenović Živanović, Chief Innovation Officer u OTP banka Srbija i Maja Kostić, Key Account Management Lead u Agremo. Drugu priču saradnje, nastalu kroz startap program D Inkubator, sa nama su podelili Ivan Vasić, direktor sektora informacionih tehnologija kompanije Delta Holding i Lazar Jovanović, izvršni direktor startapa Smart Watering. Sprovođenje dokaza koncepta rešenja, a zatim i investicija u startap su odličan primer saradnje na domaćem tržištu.

Studiju slučaja pogledajte ovde:

Nataša  
Radenović  
Živanović




Ivan  
Vasić

Maja  
Kostić



Lazar  
Jovanović

Moderator:  
Nadica Milanović

A black and white photograph of three people in a meeting. A man on the left is wearing a name tag and looking at a woman on the right. A man in the center is wearing glasses and looking towards the woman. They are standing in a modern office environment with large windows and hanging lights.

## Kako da se što bolje pripremite za saradnju?

Kako biste izbegli uobičajene izazove pri uspostavljanju i realizaciji saradnje nudiemo niz saveta, kako za korporacije tako i za startape, koji će biti korisni za pripremu, planiranje i spovođenje različitih mehanizama i programa saradnje. inovacije unutar kompanije; i/ili steknu nove veštine ili kreativni talenat.

## ZA KORPORACIJE

Osnovna pitanja na koja bi korporacije trebalo da imaju spremne odgovore pre nego uđu u aktivnosti koje inovaciju uvode u korporativno okruženje:

- "ŠTA" pokušavamo da dobijemo angažovanjem učesnika inovacionog ekosistema poput startapa?
- "KOGA" tačno treba da angažujemo?
- "KO" sa korporativne strane treba da obavlja angažovanje?
- "KAKO" sprovedimo izabrane aktivnosti angažovanja?

### Lista važnih saveta za pripremu za saradnju

- 1. Precizno odredite viziju i strategiju saradnje.** Postavljanje dugoročnih namera za saradnju sa startapima i usaglašavanje ciljeva saradnje sa korporativnim ciljevima omogućava da se osiguraju odgovarajuće resursi i posvećenost kako bi se postigao maksimalni uspeh saradnje.
- 2. Uvedite odgovarajuće upravljačke strukture.** Dobar partner identifikuje kriterijume za ocenjivanje efekata saradnje sa startapima i nadgleda napredak na najvišem nivou upravljanja. Svest o potencijalima saradnje, kao i unutrašnje

dodeljivanje ovlašćenja i odgovornosti za rezultate saradnje, omogućuju efikasno određivanje prioriteta za aktivnosti i resurse koji usmeravaju ove saradnje.

- 3. Uspostavite odgovarajuće procese.**

Efikasni partneri razvijaju specijalizovane procese podrške, ne samo za privlačenje partnera demonstrirajući spremnost na saradnju, već i za učestvovanje u aktivnostima saradnje na širem nivou, unapređujući efikasnost i dugoročnu održivost uspeha u saradnji sa startapima.

- 4. Budite otvoreni za promenu kulture.**

Optimalan partner je spreman da usvoji načine rada startapa i uključi saradnju sa njima u svoje standardne poslovne procese kako bi adresirali interne nedostatke. Efikasni partneri doprinose razvoju i rastu startapa pružanjem svoje ekspertize i konstruktivnih povratnih informacija.

- 5. Pružite odgovarajuću podršku startap ekosistemu.**

Efikasni partneri aktivno učestvuju u startap ekosistemu, upoznaju se sa inovacijama i rešenjima prisutnim na tržištu, i shvatajući da se ulaganje u odnose sa startapima dugoročno isplati.



## ZA STARTAPE

Startapi takođe treba da dođu do odgovora na ključna pitanja pre nego što započnu saradnju sa korporacijom:

- "ŠTA" želimo da postignemo saradnjom sa korporacijom?
- "ZAŠTO" je ova korporacija pravi partner za nas?
- "KO" nam može pomoći da identifikujemo pravu osobu unutar korporacije?
- "KOJI" su potencijalni rizici i kako ih možemo umanjiti?
- "KAKO" će ova saradnja uticati na naš dugoročni razvoj?

### Lista važnih saveta za pripremu za saradnju

- 1. Postavite jasan cilj saradnje.** Uspešni startap partneri prilaze saradnji sa korporacijama imajući u vidu jasno postavljen cilj. Postavljanjem odgovarajućih ciljeva, mogu efikasnije prilagodavati resurse kako bi osigurali uspeh, balansirajući željene rezultate saradnje sa ostalim potrebama i ambicijama.
- 2. Birajte pravo vreme za saradnju.** Efikasni partneri biraju pravi trenutak za kontaktiranje potencijalnog korporativnog partnera, uzimajući u obzir spremnost svog proizvoda i tima. Spremni su da brzo deluju kada se ukaže prilika, ali i da strpljivo čekaju kada je to potrebno.

**3. Istražite i prikažite benefite saradnje za obe strane.** Iskusni partneri detaljno procenjuju potencijalne korporativne partnere, mapirajući prednosti zajedničkog rada. Dodatno, mapirane prednosti umeju efikasno da prenesu budućim partnerima.

**4. Ubedljivo komunicirajte vaše rešenje.** Dobri startap partneri razumeju i mogu preneti značaj svog rešenja, te pažljivo slušaju i postavljaju detaljna pitanja tokom razgovora kako bi dublje razumeli specifične potrebe korporacije. Oni takođe vode računa da pristupe korporaciji na odgovarajući način, što nije uvek jednostavno.

**5. Gradite odnose na pravi način.** Efikasni partneri sposobni su da održavaju odnose s partnerima na način koji im pruža sigurnost u njihovu pouzdanost i koji stvara jake veze sa ključnim ljudima unutar organizacije.

**6. Gradite dobre odnose sa posrednicima za uspostavljanje saradnje.** Sjajni partneri su svesni da građenje poverenja, direktno povezivanje i specijalizovani saveti posrednika u ekosistemu doprinose bržoj i jednostavnijoj komunikaciji sa korporacijama. Oni shvataju značaj saradnje sa eksternim prodajnim partnerima u ovom procesu.



# Reference i korisni resursi

## Kako Razvojna banka pomaže startapima?

Priču o programima podrške startapima Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD) na Start Me Up događaju sa nama podelili su Dejan Tonic, Associate at EBRD, Star Venture WB Regional Coordinator i Mihajlo Nikodjjević, Co-Founder & General Manager, Tapni.

Studiju slučaja pogledajte ovde:

Dejan  
Tonic



Mihajlo  
Nikodjjević



Moderator:  
Kosta Andrić

## Programi saradnje korporacija na tržištu Srbije



1. **A1 Program partnerstva** kompanije A1 Srbija. Sve informacije na zvaničnoj stranici programa

[Otvori web stranicu](#)

2. **OTP Connect** - platforma za povezivanje sa startapima kompanije OTP banka Srbija. Sve informacije na zvaničnoj stranici programa

[Otvori web stranicu](#)

3. **Tech Engine** - platforma za saradnji i inovacije kompanije NIS. Sve informacije na zvaničnoj stranici programa

[Otvori web stranicu](#)

4. **Univerzum** - program za startape kompanije Mozzart. Sve informacije na zvaničnoj stranici programa

[Otvori web stranicu](#)

5. **D Inkubator** - program podrške startapima Delta Holdinga. Sve informacije na zvaničnoj stranici programa

[Otvori web stranicu](#)





## Blog tekstovi:

1. Uspešna saradnja korporacije i startapa: transformacija biznisa kroz inovaciju. (2023). ICT Hub.  
[Otvori web stranicu](#)
2. Inovativna partnerstva: kako rasti kroz saradnju sa korporacijama. (2023). Marina Ugrinić.  
[Otvori web stranicu](#)
3. Saradnja startapa sa korporacijama: saveti koji donose uspeh. (2023). Marina Ugrinić.  
[Otvori web stranicu](#)
4. Inovacija kroz partnerstvo: saveti koji donose uspeh. (2023). Marina Ugrinić.  
[Otvori web stranicu](#)
5. Drago mi je da smo se upoznali! A, o čemu sad da pričamo? (2023). Nadica Milanović.  
[Otvori web stranicu](#)
6. Srpski startap ekosistem: Programi podrške za startape. (2023). Filip Ilić.  
[Otvori web stranicu](#)
7. Ekosistemi kao budućnost poslovanja. (2023). Kosta Andrić.  
[Otvori web stranicu](#)
8. 10 načina na koje korporacije pronalaze eksterne izvore inovacija. (2023). Kosta Andrić.  
[Otvori web stranicu](#)
9. Ekosistemi kao budućnost poslovanja. (2022.) Kosta Andrić.  
[Otvori web stranicu](#)
10. Građenje korporativnih startapa – pametan način da se pokrenu inovacioni procesi. (2021). Marina Ugrinić.  
[Otvori web stranicu](#)

## Panel diskusije sa događaja Start Me Up:

1. ICT Hub. (2023). "Šta se desilo nakon prvog randevua OTP banke i Protokol.io?" YouTube.  
[Klikni da gledaš](#)
2. ICT Hub. (2023). "AI partnerstvo: ko-kreacija sa startapom Abstract" You Tube.  
[Klikni da gledaš](#)
3. ICT Hub. (2023). "Kako Razvojna banka pomaže startapima" You Tube.  
[Klikni da gledaš](#)
4. ICT Hub. (2023). "O saradnji startapa i kompanije kroz program za startape" You Tube.  
[Klikni da gledaš](#)
5. ICT Hub. (2022). "Kako povezati korporacije i startape - panel priča TS Ventures Fond i Bite Bell" You Tube.  
[Klikni da gledaš](#)
6. ICT Hub. (2022). "Kako povezati korporacije i startape - panel priča Merkator-S, Nelt i Igigi Shopper's Assistant?" You Tube.  
[Klikni da gledaš](#)
7. ICT Hub. (2022). "Kako povezati korporacije i startape - dve panel priče: OTP banka i Agremo; Delta Holding i Smart Watering" You Tube.  
[Klikni da gledaš](#)

# Intervjui sa predstavnicima startapa i korporacija koji su bili učesnici Start Me Up događaja:

1. Start Me Up 2023 – Intervju sa Anom Ninković, AI Srbija

[Klikni da gledaš](#)

2. Start Me Up 2023 – Intervju sa Dejanom Tonic, EBRD

[Klikni da gledaš](#)

3. Start Me Up 2023 – Intervju sa Nikolom Milojević, NeuralFactory

[Klikni da gledaš](#)

4. Start Me Up 2023 – Intervju sa Mihajlom Nikodijević, Tapni

[Klikni da gledaš](#)

5. Start Me Up 2023 – Intervju sa Kostom Andrić, ICT Hüb

[Klikni da gledaš](#)

6. Start Me Up 2023 – Pitali smo startape i korporacije kakva očekivanja su imali od događaja?

[Klikni da gledaš](#)

7. Start Me Up 2023 – Pitali smo startape i korporacije o glavnom utisku sa događaja

[Klikni da gledaš](#)

## Reference:

1. Mocker, V., Bielli, S., & Haley, C. (2015). Winning Together: A Guide to Successful Corporate-Startup Collaborations. NESTA.  
[Otvori web stranicu](#)
2. Budden, P., & Murray, F. (2022). Strategically engaging with innovation ecosystems. MIT Sloan Management Review, 63(4), 1-7.  
[Otvori web stranicu](#)
3. Match-Maker Ventures. (2023). Innovative corporates' guide to mastering startup collaborations to stay agile and relevant.  
[Otvori web stranicu](#)
4. Match-Maker Ventures. (2023). Your scaleup's guide to successful corporate collaborations.  
[Otvori web stranicu](#)
5. Match-Maker Ventures & Arthur D. Little. (2022). The Age of Collaboration III / Corp-Up: It's bigger than you think!  
[Otvori web stranicu](#)



# O priručniku



Ovaj priručnik je rezultat otvorenih i korisnih diskusija između predstavnika korporacija i startapa koji su se okupili na događajima u okviru Start Me Up programa održanih tokom 2022. i 2023. godine. Sadržaj je proširen sa iskustvom i preporukama od strane ICT Hub tima, uz podršku Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD) i donatora – Luksemburg kroz EBRD Small Business Impact Fund i EU – Fond za razvoj preduzeća i inovacije zapadnog Balkana (WB EDIF).

ICT Hub pruža podršku inovacijama i tehnološkom preduzetništvu od 2014. godine. Danas predstavlja centar znanja i mesto susreta za pojedince, startape, kompanije i organizacije kojima je potrebna pomoć u sprovođenju promena. ICT Hub nudi konsultantske i obrazovne usluge, podršku za otključavanje potencijala i povezivanje sa lokalnim i regionalnim ekosistemom, čiji je ponosni član.

Program “EBRD Star Venture” je dizajniran da pomogne kompanijama sa velikim potencijalom koje su u ranim fazama svog životnog ciklusa, kada su poslovno znanje i mentorstvo veoma potrebni, uz učešće regionalnih akceleratora i lokalnih savetnika. U regionu Zapadnog Balkana, program je pokrenut 2019. godine, vodi ga EBRD i zajednički finansiraju Luksemburg kroz Fond EBRD za mala preduzeća i EU – Zapadnobalkanski fond za razvoj preduzeća i inovacije (EDIF). [www.ebrd.org](http://www.ebrd.org)

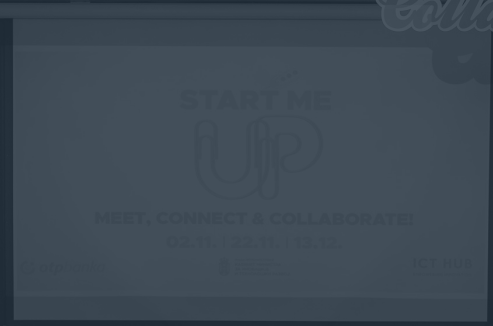
## Priručnik uredile

**dr Sandra Nešić** | Eksterna savetnica i viša konsultantkinja za inovacije, ICT Hub  
**Nadica Milanović** | Menadžerka projekata, ICT Hub  
**Verica Đukić** | Konsultantkinja za inovacije, ICT Hub

## Posebna zahvalnost za značajan doprinos Start Me Up aktivnostima

**Kosta Andrić** | Izvršni direktor, ICT Hub / **Đurđa Đukić** | Direktorica za inovacioni konsalting, ICT Hub / **Filip Ilić** | Menadžer za razvoj startap zajednice, ICT Hub / **Svetlana Gavrić** | Menadžerka projekata, ICT Hub / **Marina Mišković** | Koordinatorica co-workinga, ICT Hub / **Marina Ugrinić**, | Menadžerka za digitalni marketing, ICT Hub / **Dejan Tonić** | Saradnik, EBRD i WB regionalni koordinator programa Star Venture | **Aleksandra Miladinović** | Menadžerka EBRD Savetodavnog tima Srbija / **Nataša Radenović Živanović** | Direktorica za inovacije, OTP banka Srbija / **Dorde Zdravković** | Suosnivač i izvršni direktor, Protocol.io / **Ljubica Vojinović** | Menadžerka tima za razvoj ICT proizvoda, AI Srbija / **Ana Ninković** | Menadžerka za inovacije, AI Srbija / **Nikolom Budanović** | Glavni urednik, Abstract / **Tamarom Grbić** | Menadžerka za partnerstva, Abstract / **Daniela Perović** | Menadžerka za upravljanje inovacijama, Mozart / **David Antonijević** | Suosnivač, Match IT / **Davor Sakač** | Direktor, TS Ventures Fund / **Željko Bošnjak** | Suosnivač, BiteBell / **Ivana Đorđević** | Rukovodilac projektne kancelarije za digitalne projekte, NIS / **Milan Nedeljković** | Izvršni partner, EM Analytic Solutions / **Jelena Mitrović** | Direktorica sektora za in-store komunikacije, Mercator-S / **Marina Guzijan** | Menadžerka za uvide sa tržišta, Nelt Baby Food Factory / **Nikola Nenadić** | Osnivač i izvršni direktor, Igigi Shopper Assistant / **Maja Kostić** | Glavna menadžerka za ključne klijente, Agremo / **Ivan Vasić** | Direktor IT sektora, Delta Holding / **Lazar Jovanović** | Izvršni direktor, Smart Watering / **Mihajlo Nikodijević** | Suosnivač i generalni menadžer, Tapni

*Collaborate*



# MEET. CONNECT. COLLABORATE.

**ICT HUB**  
EMPOWERING INNOVATION

 **European Bank**  
for Reconstruction and Development

  **WB EDIF**  
Western Balkans  
Economic Development  
and Innovation Facility

**LU EMBOURG**  
LET'S MAKE IT HAPPEN