

# Предлог концепта успостављања Центра за иновативно предузетништво младих у Нишу (скраћено Старт-ап центар)



Јул 2017. године

# Визија, мисија и циљеви Старт-ап центра

## Визија

- Старт-ап центар доприноси да Ниш постане регионални центар за динамичан развој иновативног технолошког предузетништва, интернационалну промоцију пројеката и компанија региона Јужне и Источне Србије, као и јачања глобалне конкурентности целокупне Републике Србије.

## Мисија

- Подршка развоју предузетништва, пре свега код младих и студената, охрабривањем предузетничких идеја и оснивању нових фирми, као и подстицање трансфера знања у комерцијализацији технолошких иновација и идеја и стварање епицентра будућег развоја НТП Ниш.

## Циљ

- Стварање услова и креирање амбијента за развој иновативних старт-ап компанија, као и спин-оф тимова са потенцијалом да прерасту у будуће станаре ЕЛЕФ Ламеле (ЕЛЛА) и НТП Ниш, и самим тим поспешивање раста сектора МСП, запошљавања и спречавања одлива мозгова, и унапређивања инжињерског образовања.



## Почетно стање

**Зашто је важно да то буде локална иницијатива – задржавање младих, и боља анализа њихових потреба**

- Велики број образованих младих људи по завршетку студија одлази из Нишавског региона ка иностранству или Београду. Претходних 10 година се водила дискусија да ли нам требају инкубатори и какви нам требају, али је изостао и системски приступ и подршка, па самим тим и развој инкубатора у регионима.
- Потреба за развојем и унапређењем људских ресурса – образованог и високо обученог инжењерског кадра (Услед присутног деценијског тренда одлива инжењера из Републике у дијаспору) већ на самим техничким факултетима. Мотивисање младих људи да упишу техничке факултете у Нишу мора бити базирано на успостављеној локалној иновативно-технолошкој инфраструктури, како бисмо их охрабрили да већ током студирања развијају своје идеје.



- Трка са временом – како се што пре појавити на глобалном тржишту са новим, иновативним конкурентним производом и услугом? Како направити иновативан производ и сачувати фирму и производ за даљи раст у нашој средини?
- Потребно је окружење у коме важи **Стварај локално – мисли, делуј и продај глобално!**



## Конкуренција у окружењу- могуће решење

- Када је 2008. БИТФ започињао свој рад, то је било потпуно самостално, јер у то време Влада није препознавала интерес као што је то данас случај. Са друге стране, није било неке веће конкуренције у региону, док је сада конкуренција у региону огромна. Читав низ система за подршку и фондова у окружењу будно прати развој тимова и иновативног предузетништва из центара у Загребу, Бугарској, Солуну. Ако не пружимо адекватну услугу овде, млади ће похрлити из земље и однети своје потенцијале у окружење.
- Акцелератор Илевен (Eleven) почео је са радом 2012. године у Софији у Бугарској и до данас је у њему основано 116 предузећа, од чега само 62% су оснивачи млади из Бугарске а 38%, односно 44 предузећа су основали људи које је Илевен привукао из других земаља, па тако и из Србије (17 предузећа). Предузећа су наравно основана у Бугарској, тамо запошљавају и плаћају порез.
- Са даљим приближавањем ЕУ и њиховом тржишту радне снаге, неминовно настаје одлив квалитетних и способних.
- Неке од њих можемо задржати системским мерама подршке, где се осим квалитетне и континуиране едукације, технолошке подршке кроз опрему за развој у коју инвестира држава, и деобом ризика, али и профита, ствара радно окружење једнако квалитетно и стимулативно као и она на ЕУ тржишту. Држава може да подстакне, повезивањем са инвестиционим фондовима за иновативна микро и мала предузећа! Или да формира сопствени фонд, којим би осигурала миран (финансијски) почетак иновативних микро компанија (спин-оф), као што су Иновациони фонд РС, Фонд за развој и Развојна агенција Србије.

## Досадашње лоше искуство

**Како је у Нишу основан један од првих Бизнис инкубатора у Србији и како је неславно завршио и није успео да створи неке резултате важно је ту лекцију савладати и не поновити грешке:**

- Модел који је 2005.године имплементиран није прилагођен нашим условима већ је урађен “сору-paste” напредног Норвешког модела (последича незнања тадашњег руководства Града Ниша и Републичке агенције за МСП) и тако вредна донација од милион евра није остварила ефекте.
- Лош концепт од старта – инвестиција реализована у старој згради, без решених имовинско правних односа, на лошој локацији.
- Факултети су остали по страни и у инкубатору су подржани класични бизниси, без додатне вредности засноване на иновативности.
- Политичке промене у граду су неминовно сваки пут носиле и кадрирање у БИ Ниш и ти следећи менаџери су далеко били од тога да разумеју концепт и шта треба инкубатор да ради.

**Генерално инкубатори у Србији нису заживели како треба, овде истичемо још два лоша примера у Београду које је важно имати у виду:**

- Гнездо у Београду – направљено у организацији тадашње владајуће политике Града Београда (нетранспарентно, без управљачке структуре, без критеријума, са лепим простором у центру града и са фијаском на крају).
- Бизнис Центар Савског венца – добро и студиозно испланиран, али никад није основан од стране општине као посебна професионална јединица и остао је на политичком менаџменту и на издавању простора и миксу различити области - без видљивијих резултата и ефеката.

*И један и други пример из Београда је садашња власт затекла као проблеме које мора да решава*

- Овакви лоши примери имају лош утицај на цео екосистем, јер се ионако крхко и тешко грађено поверење предузетника у системе подршке који добро функционишу, лако урушава.

# SWOT анализа - Шта су јаке стране, слбости, могућности и ризици/претње

## STRENGTHS (јаке стране)

- Преданост градске управе да подржи Старт-ап центар и даљи развој до НТП Ниш
- Добри односи са представницима релевантних институција које су вољне да финансирају и помогну у прикупљању неопходних средстава
- Велики број студената
- Оријентација на техничко и технолошко образовање
- Дobar истраживачки потенцијал
- Искуство учешћа у пројектима успостављања нових структура
- Значајно искуство учешћа у технолошким пројектима
- Развијена информационо-комуникациона мрежа (оптички кабл, академска мрежа)
- Сарадња са већ постојећим системима подршке иновативном предузетништву – БИТФ и НТП Београд
- Добри контакти професорског кадра са тржишно оријентисаним иницијативама
- Развијене иновативне активности на факултетима
- Увођење програма и концепата фокусираних на предузетничке вештине

## WEAKNESSES (слабости)

- Висока инвестиција (Старт-ап центар, ламела, НТП)
- Економска структура је делом последица пропасти великих система
- Велики број студената који одлази из Ниша
- Недовољно знања и образовања о предузетништву и иновацијама
- Недовољан број професора који разумеју потребу стварања стартап језгра на факултету
- Недовољан број квалификованих кадрова на локалном тржишту као последица „Одлива мозга“
- Традиционално недостаје предузетничко образовање на факултетима технике
- Непостојећа инфраструктура у Региону Јужне и Источне Србије за примену науке у иновацијама
- Недостаје макар један центар изврсности у макар једној области технике, подржан кадром, простором, опремом, финансијама.
- Растућа потреба за школованим инжењерима у области примењеног ИТ – computer engineering
- Недостатак пословног протора за “hi-tech” предузећа (број, разуђености, екосистем)

## OPPORTUNITIES (прилике)

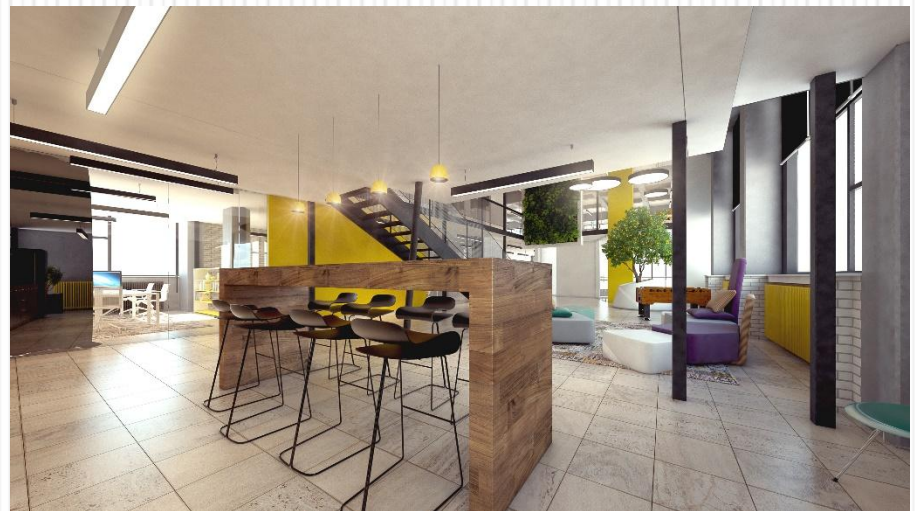
- Спремност локалних и националних власти да улажу у развој сектора у Нишу
- Велики капацитет за развој нових технологија, нарочито у роботизи
- Велики капацитет за развој нових стартапова
- Пораст интересовања великих домаћих и страних компанија да развију своје пословање у Нишу
- Развој услуга у другим секторима и примена технологије и иновација мимо ИТ сектора
- Повишена свест о потреби да се економија заснива на знању
- Предприступни процес ЕУ диктира веће уступке и олакшање пословања
- Растући број међународних пројеката који шире међународну сарадњу
- Могућност развоја више привредних грана у Нишу и региону
- Већ постојећа традиција у сектору електронике и технологије

## THREATS (претње)

- Недостатак дугорочне државне стратегије у овој области
- Овлачење младих ка другим центрима у региону
- Недовољно инвестиционих фондова у земљи
- Нејасни и недефинисани проблеми интелектуалне својине
- Слаб прираст предузећа
- Недостатак јасних циљева код младих
- Недостатак мотивације за истраживање и развој
- Висока општа незапосленост у младој популацији
- Регион Јужне и Источне Србије је најнеразвијенија регија у ЕУ

## Коме је намењен Старт-ап центар – циљне групе

- Млади, пре свега **студенти техничких факултета у Нишу**, којима се пружа подршка у развоју иновативних идеја и јачању предузетничких потенцијала, до развијања сопственог бизниса кроз старт-ап и спин-оф компаније.
- Поред њих, и **млади студенти других факултета**, правно-економске струке, који желе да развијају своје креативне предузетничке идеје, а које је могуће пласирати на инострана тржишта (извозни потенцијал).
- **Иновативна нова мала предузећа**, до 2 године старости, којима се пружа помоћ и подршка у пословању, умрежавању и развијању извозног потенцијала.



Такође, **средњошколци који одлучују о упису на факултет**, мотивишу се за уписивање техничких факултета у Нишу и могућност да одмах раде на развоју креативних идеја.

# КОНЦЕПТ РАДА СТАРТ-АП ЦЕНТАР И КРИТЕРИЈУМИ ЗА ПРИЈЕМ

**Старт-ап центар развија се кроз:**

1. Подршку тимовима пре свега младих, студената и повратника из иностранства да развијају своје идеје - прединкубација
2. Инкубација и регистрација компанија, као и технолошка, правно-економска и друга консултантска подршка у почетним фазама рада
3. Едукација, континуирана: техничка и пословна
4. Рад кроз заједништво компанија (*“community”* приступ)

**Кога позивамо у Старт-ап центар и како вршимо одабир?**

## **1. Позивамо**

- **Тимови студената и/или младих потенцијалних предузетника**, који имају иновативне идеје за производе и услуге потребне на тржишту
- **Старт-ап фирме (до две године старости)** који су већ започели рад на иновативним идејама, производима, услугама у функцији тржишних потреба

**Напомена: план Позива ће се мењати како расте ЕЛЛА и НТП**

## **1. Критеријуми**

### **Основни**

Иновативност идеје  
Квалитет тима  
Портфолио

### **Додатно**

Извозни потенцијал  
Потенцијал креирања нових радних места  
Потенцијал за привлачење инвестиција



## Анимирање циљних група и стејкхолдера

Европске препоруке кажу да поједине институције треба обесхрабрити да у овакве подухвате улазе саме, тако да је енормно важно склопити потребно партнерство.

У ФАЗИ ОСНИВАЊА – ЈЛС, ФАКУЛТЕТИ И БИТФ, НТП БГ

- **Градска управа:** један од **оснивача** Старт-ап центра и НТП. Потребно је подићи ниво свести и знања о потребама Старт-ап центра, како га учинити атрактивним пре свега за младе људе и како га позиционирати пре свега у региону, затим у земљи и шире. Едуковати о ризицима и потреби да се млади људи задрже у Нишу и ту оснују своје фирме. Партнери у анимирању дијаспоре да се прикључи Старт-ап центру и касније ЕЛЛА и НТП Ниш.
- **Технички факултети у Нишу:** могући **оснивачи** Центра. Електронски и Економски, а можда и Машински и Грађевински уколико прихвате обавезе Центра. Као и код Градске управе, потребно је подићи ниво свести и знања о старт-ап значају Центра, поготово у светлу успостављања система, закључно са НТП Ниш. Представити циљеве и потребу да се млади људи анимирају и задрже у Нишу. Партнери у анимирању студената да се прикључе Старт-ап центру.

У ФАЗИ ИМПЛЕМЕНТАЦИЈЕ

- **Кластер и ИСТ фирме у Нишу:** могући **стратешки партнери** Старт-ап центра и партнери у креирању стратегије развоја Центра. Презентовати планове и платформу развоја НТП Ниш, која се базира на успостављању Центра као првог корака ка НТП Ниш. СТАРТ ИТ, ИНОВАЦИОНИ ФОНД и други.
- **Привредне коморе и РАС:** могуће укључивање младих у пројекте и додатно анимирање ка предузетништву и образовању – заједнички програми. Такође, партнери у повезивању.
- **БИТФ и НТП Београд:** трансфер искуства и превазилажење препрека у успостављању функција Центра, умрежавању са организацијама и институцијама које чине јединствен еко-систем у Србији, али и у региону.

**Анимирање наведених циљних група се одвија путем јавних скупова, као и путем плана комуникације и плана медијске промоције.**

# НА ОСНОВУ ЧЕГА ЗНАМО ДА ЈЕ СТВАРНО МОГУЋЕ У НАШИМ УСЛОВИМА?

## Пословно-технолошки инкубатор техничких факултета Београд - БИТФ

**Bookmee team (WEB LAB and Omnis Design Studio) the winner of the 2<sup>nd</sup> Google for Entrepreneurs Startup Weekend**



**TeleSkin: The winner of Next Step Challenge in Denmark**



**mBrainTrain: The Best Technological Innovation in Serbia for 2013**



**BITGEAR 2<sup>nd</sup> place on the list of fastest growing technology companies in Central Europe**



**technology companies in Central Europe**



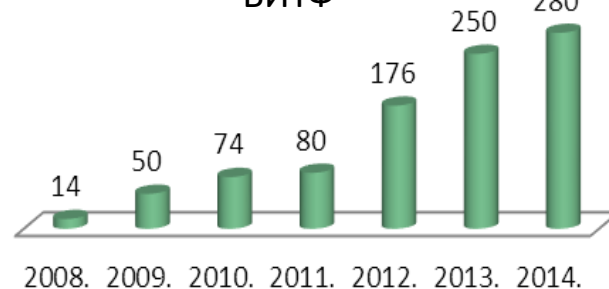
**Strawberryenergy won the first place at EU Sustainable Energy Week in Brussels**



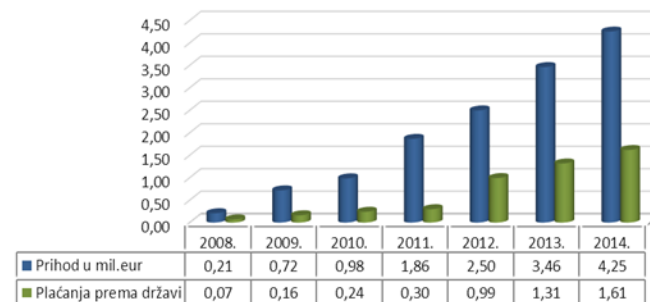
# БИТФ РЕЗУЛТАТИ ЗА ПРВИХ 6,5 ГОДИНА РАДА (у Кампусу техничких факултета у 450 м<sup>2</sup>)

- **600** студената је похађало тренинге из предузетништва
- **280** младих инжењера радно ангажовано (од чега 25 повратника)
- **45** новоснованих high-tech предузећа
- **40** нових технологија/производа/услуге развијено
- **9** патената пријављено
- **3** мрежа/кластера основано
- **1** сервисни центар развијен

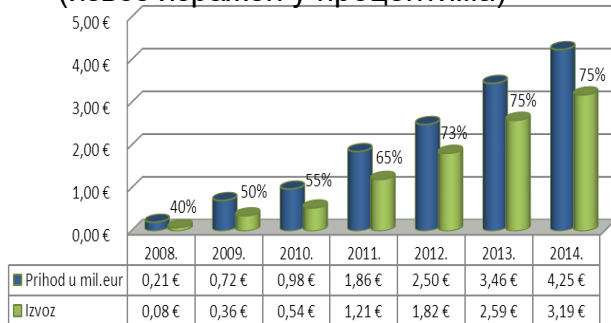
Креирани послови у предузећима  
БИТФ



Приход БИТФ фирми и трошкови према држави у милионима евра



Приход БИТФ фирми у милионима  
ЕВРА  
(извоз изражен у процентима)





## Успостављање СКЦ као основа за развој НТП Ниш се одвија у сарадњи са НТП Београд



НТП Београд је основан у партнерству Владе РС (у име Владе, Министарство просвете, науке и технолошког развоја), Града Београда и Универзитета у Београду, у циљу стварања повољног амбијента за повезивање привреде и научно-истраживачких и образовних организација, трансфер знања, развој нових технологија, комерцијализацију иновација, умрежавање и стимулисање раста економије засноване на знању.

НТП Београд се развија у ново технолошко језгро града које окупља технолошко развојне компаније, домаће и стране, и подстиче оснивање старт ап компанија, стварајући повољно окружење за иновативност, технолошки развој и конкурентност.

Научно-технолошки парк је смештен у мирном окружењу Звездарске шуме и обухвата површину од 16.446 м<sup>2</sup> која се простире на 6,6 ха. Научно-технолошки парк Београд првенствено је намењен растућим технолошко-развојним компанијама и малим новооснованим компанијама. НТП Београд нуди својим члановима привлачан пакет услуга који обухвата инфраструктурне и стручне услуге, који помаже компанијама да убрзају свој раст. Стварамо идеално окружење за све компаније које желе да учествују у креирању динамичне и интерактивне заједнице која ствара додатну вредност за свој развој кроз размену идеја, контаката и пословних прилика



## Концепт управљачке структуре – како до професионалног менаџмента организације?

- Приступити **подизању оперативног и стручног тима**, који може да прати потребе корисника Центра, од тимова који тек развијају своју идеју, до малих спин-оф фирми које тек развијају своје пословање. У самом одабиру тимова и фирми, неопходно је познавање бизниса и тржишта, и то је оно што одређује професионалан профил менаџмента. Корисници Центра ће се пре свега бавити развојем иновативних производа и услуга, у циљу растућег бизниса.
- **Базни менаџмент тим** треба да сачињавају:
  - Три оперативне особе које могу да организују наведен процес (Руководилац центра, Програмски директор за технику и едукацију, Пословни саветник)
  - Додатно: перманентно обезбеђене правна и књиговодствена услуга у оквиру Елеф
- Временом ово треба да буде тим који ће постати **језгро или кључна окосница будућег развоја НТП Ниш**, и зато од првог дана треба планирати и део оперативних трошкова за покриће њиховог рада од стране Града и Електронског факултета
- Јако је важно да то буде професионалан тим, у супротном изостаће очекивани ефекти

## УСЛУГЕ КОЈЕ СТАРТ-АП ЦЕНТАР ПРУЖА

Младима кључно недостају знања из БИЗНИСА, јер технолошка знања добијају на факултетима, тако да се мора разрадити **ко им и у којој мери може пренети практична знања: менаџмент, маркетинг, управљање финансијама, преговарање**. Посебно треба повести рачуна о планирању бизниса:

- **LEAN startup методологија** је сада број 1 у свету, да разумеју и систематизују процесе у развоју иновације).
- **Agile Development, SCRUM management, etc.**

### Кључне услуге:

- **Едукација** студентима и младима који желе да започну сопствени бизнис кроз тренинг програме из области предузетништва и специјализованих тренинга
- Перманентни **консалтинг и менторинг** програм (бизнис план, менаџмент ризика, итд.)
- Спин-оф високотехнолошким предузећима, пружање подршке кроз обogaћен **пословни простор, економске, правне, књиговодствене услуге** и перманентну едукацију, консалтинг и менторинг програм
- Едукација у области **истраживања тржишта и заштите интелектуалне својине**
- **Умрежавање и промоција**
- **Приступ научноистраживачкој опреми**
- Подршка извозу – **интернационализацији пословања и финансирања**

## **„Break even“ тачка, структура прихода и расхода и када СКЦ почиње да буде одржив**

### **Структура расхода**

- Комунални трошкови (струја, грејање, изношење смећа, телефони, комерцијални интернет)
- Чишћење простора
- Плате менаџмента Центра – три позиције
- Канцеларијски и потрошни материјал потребан за функционисање опреме
- Осигурање опреме и одштета или потрошни материјал као последица развоја
- Тренинзи и перманентни консалтинг – делом кроз постојећу државну инфраструктуру, а делом кроз донације заинтересованих банака, компанија итд.

### **Структура прихода**

- Приходи из буџета Града и/или Републике
- Накнада за коришћење простора и услуга (од стране регистрованих компанија у Старт-ап центру)
- Пројекти

## Стратегија развоја: Старт-ап центар – Ламела - НТП Ниш

- Ако од почетка рада Центра до почетка рада Ламеле има годину дана, цео процес припеме и рада Центра треба да се води тако да до почетка рада Ламеле дођемо до **минимум 5, а пожељно и 10 основаних стартап предузећа** (која онда могу прећи у ламелу, а СКЦ да настави да ради са новим тимовима).
- Од почетка рада Ламеле до отварања НТП Ниш имамо око 1 године. **Ако смо претходно дошли до првих (5 до 10 стартап компанија, онда у наредних годину дана можемо имати 0 - 15, значи да до момента почетка НТП већ имамо најмање 20 нових стартап предузећа и велико искуство рада са њима.** То је изузетна вредност, јер то значи да НТП не почиње од нуле и нема празан ход у старту, као што је Комплекс на Звездари у Београду био празан прве две године и тиме замало угрозио даљи развојни ток.
- На овај начин **заокружиће се процес, створити услови да стартап тимови и предузећа остану у Нишу, прве инвестиције и улагања привући у Ниш.** Треба почети паралелно, ако не може одмах, онда оног момента кад се заврше папиролошки процеси за градњу НТП НИШ и градња почне, дефинисање и разраду функција НТП: од интегрисања горе наведених стартапа у НТП Ниш, преко дефинисања критеријума и начина привлачења “high-tech” компанија, до припреме развоја сета услуга за њих, укључујући и базе које нуде факултети (опрема, развијени прототипови и технологије...).
- **У завршној фази изградње НТП-а треба већ објавити потребне јавне позиве и даном отварања НТП Ниш, унутра могу бити већ први станари,** чиме се значајно добија на рационалности и ефикасности и НТП Ниш може успешно да почне са радом, на радост и корист свих (града, факултета, привреде, државе).
- **Град Ниш у процесу преговора за отварање компанија Цумтобел и ИМИ које представљају прве стране инвестиције које осим производње отварају и центре за истраживање и развој, представља могућност коришћења потенцијала НТП и измештање њихових центара из фабрике у НТП.**



## Контакт:

**Гордана Даниловић Грковић**

[manager@ntpark.rs](mailto:manager@ntpark.rs)

**Горан С. Ђорђевић**

[goran.s.Djordjevic@elfak.ni.ac.rs](mailto:goran.s.Djordjevic@elfak.ni.ac.rs)

**Јелена Нешић**

[jelena@dti.org.rs](mailto:jelena@dti.org.rs)

**Иван Петковић**

[petkovic.ivan@gu.ni.rs](mailto:petkovic.ivan@gu.ni.rs)