



Genijalnost je svuda, kapital nije

Troj Voseler je 2012. godine suosnovao „gener8tor“, nakon godina provedenih u posmatranju kako dobri osnivači sa Srednjeg zapada ostaju bez kapitala sa obale samo zato što se nalaze na pogrešnoj adresi. 14 godina i 29 američkih saveznih država kasnije, „gener8tor“ u Srbiji vidi svoju sledeću stanicu. Za SEE UP, Troj objašnjava mehaniku zatvaranja jaza između talenta i kapitala — i zašto ga naš region podseća na mesto odakle je krenuo.

— TROJ VOSELER · SUOSNIVAČ, gener8tor

Džo Kirgus i ja smo 2012. bili advokati i radili na transakcijama širom Srednjeg zapada, i to sa obe strane stola — sa startapima i sa investitorima. Stalno smo viđali istu stvar. Osnivač u Viskonsinu, Indijani ili Minesoti izgradi kompaniju dovoljno dobru da bude finansirana, a i dalje ne može da dobije prvi ček.

Brojke su to bolje objašnjavale. Oko 80% američkog rizičnog kapitala odlazilo je u Kaliforniju, Njujork i Masačusets. Rizični kapital funkcioniše po sistemu prepoznavanja obrazaca, a obrazac favorizuje sredine sa istorijom uspeha i gušćom mrežom veza. Srednji zapad se u taj obrazac nije uklapao. Zato taj region nikada nije uspeo da razvije kapital u ranoj fazi niti mentorstvo, koji su kompanijama neophodni u prvoj godini.

„gener8tor“ smo pokrenuli da bismo to promenili. Ideja je bila jednostavna: biti najbolji partner zajednici koja želi da ulaže u svoje najbolje i najposobnije. 14 godina kasnije, programe vodimo u 29 američkih država i 6 drugih zemalja, kroz kohortne programe



TIME TO SEE UP

NOVA RUBRIKA
SEE UP TIMES

TIME TO SEE UP je zajednička rubrika nedeljnika „Vreme“ i SEE UP akceleratora, za koju će 15 autorskih tekstova za čitaoce našeg časopisa napisati osnivači i direktori vodećih svetskih i regionalnih kompanija u oblasti inovacija, od veštačke inteligencije i biotehnologije do „fintech“-a i nove industrije hrane. Od sredine septembra do Nove godine, svake nedelje na ove dve strane imaćete priliku da otkrijete njihov pogled na važne aktuelne teme.

„Sada želimo da isti pristup proširimo na sekundarna tržišta u EU, uključujući i Srbiju, gde nam deluje poznato ono što smo 2012. zatekli na Srednjem zapadu — tehnički talenat, kapital koji se tek formira i institucije spremne da suinvestiraju.”

u centrima sekundarnih tržišta koji startape povezuju sa međunarodnom mrežom investitora, mentora i klijenata.

Izgradnja mehanizma

Veliki tehnološki centri svoju prednost stekli su pre više decenija, kada su se pravi elementi našli na okupu u pravom trenutku — a ne zato što je talenat tamo bio bolji nego bilo gde drugde. Silicijumska dolina je, na primer, izrasla iz vrhunskih istraživanja na Univerzitetu Stanford i rane koncentracije kompanija iz oblasti poluprovodnika i odbrambene industrije. Sve to je bilo potpomognuto državnim potrošnjom iz vremena Hladnog rata, godinama pre nego što je usledio rizični kapital. Kada je nekoliko lokalnih startapa probilo led, prvi uspesi su privukli kapital, veći kapital je finansirao više pokušaja, a više pokušaja povećalo je izgleda za nove proboje, privlačeći još talenata i dodatno osnažujući taj ciklus.

Iako su srednja tržišta imala nadohvat ruke slične gradivne elemente (sopstvene istraživačke univerzitete, velike poslodavce i državne agencije, slično onome što je Silicijumskoj dolini dalo prednost na startu), nedostajale su veze potrebne da se taj ciklus pokrene. „gener8tor” je stvoren da te delove pretvori u ekosistem, okupljajući više institucija oko podrške lokalnim osnivačima i ulaganja u njih.

Sarađujemo sa vladama, korporacijama, univerzitetima i organizacijama za ekonomski razvoj kako bismo vodili regionalne akcelerate otvorene za osnivače sa lokalnim korenima, ali i za nastavnike, studente i alumni-pretvaraju u star-programima ste koji istraživanja litet, ali i priliv tape. Te institucije koji bi inače napu- donose kredibi- nema preduzet- stio region jer ostane. ničku podršku da

Osnivaču izvan centara teže je velikih korporativ- Korporativni kao što Meta, Nort- hwe-

velikih tehnoloških da dođe do njih kupaca. partneri su



stern Mutual, Cox Enterprises i Microsoft ne samo da sponzorišu akcelerate, već su i deo mreže sa kojom „gener8tor” povezuje startape iz svog portfolija. To osnivačima pomaže da pronađu stvarne klijente i nabavne budžete, što je često najbrži način da mlada kompanija dokaže da može da opstane i posle pilot-projekta.

Država i javne institucije obezbeđuju finansiranje i ponekad podršku za preseljenje, uz potvrdu legitimeteta koja kompaniji pomaže da pusti korene. Fondovi rizičnog kapitala i neprofitne organizacije zaokružuju model, svako na svoj način.

Prenošenje modela u inostranstvo

Na međunarodnom planu „gener8tor” vodi akceleratorne programe u Kanadi, Japanu, Luksemburgu, Italiji, Saudijskoj Arabiji i Libanu, u saradnji sa nacionalnim agencijama za trgovinu i inovacije, kako bi osnivače povezao sa američkim kapitalom i klijentima. Sada želimo da isti pristup proširimo na sekundarna tržišta u EU, uključujući i Srbiju, gde nam deluje poznato ono što smo 2012. zatekli na Srednjem zapadu — tehnički talenat, kapital koji se tek formira i institucije spremne da suinvestiraju.

Na svaki dolar koji uložimo u naše programe dolazi 50 dolara naknadnog finansiranja, a kompanije iz našeg portfolija do sada su prikupile više od 4 milijarde dolara i otvorile preko 15.000 radnih mesta. Svaka kohorta akceleratora koju vodimo, na Srednjem zapadu ili mnogo dalje, na neki način je odgovor na zaobilaženje osnivača koje smo 2012. posmatrali. To takođe znači biti „najbolji partner zajednici”: pojaviti se pre svih ostalih, gde god ta zajednica bila.

SEE UP x **gener8tor**

SEE UP i „gener8tor” kroz zajedničke inicijative grade partnerski odnos zasnovan na zajedničkom interesu za jačanje startup ekosistema izvan tradicionalnih inovacionih centara. Kako „gener8tor” istražuje Srbiju i širi region, ta saradnja predstavlja osnovu za dublju dugoročnu saradnju dve organizacije i njihovih mreža.

„Poslednjih nekoliko godina imam privilegiju da radim sa ljudima koji prave budućnost, od Silicijumske doline do Pekinga. Uvek me iznervira što njihove ideje do nas stignu tek kad postanu svetski trend, prežvakane i iz druge ruke. Zato smo napravili TIME TO SEE UP: zamolili smo petnaest ljudi koji inovacije ne komentarišu nego ih stvaraju, osnivače i direktore kompanija koje menjaju svoje industrije, da pišu direktno za čitaoce magazina „Vreme”. Ako vas zanima gde svet ide — ovde ćete to pročitati pre ostalih.”

DUŠAN OBRADOVIĆ, CEO, SEE UP ACCELERATOR

„Vreme” je 35 godina postavljalo pitanja ljudima koji odlučuju o politici. Red je da čujemo i one koji odlučuju o tehnologiji — jer oni danas menjaju svakodnevicu brže od svake vlade. TIME TO SEE UP donosi njihove tekstove bez filtera, a naši čitaoci će sami proceniti koliko je ta budućnost obećavajuća.”

FILIP ŠVARM, GLAVNI I ODGOVORNI UREDNIK, „VREME”



Copyright © NP Vreme, Beograd

Upotreba materijala iz ovog fajla u bilo koje svrhe osim za
ličnu arhivu dozvoljena je samo uz pisano odobrenje NP Vreme

PDF IZDANJE RAZVILI: Saša Marković i Ivan Hrašovec

OBRADA: Marjana Hrašovec