

SEE UP
PARTNER VOICE
AGOGE VENTURES

Agōgē[SM] osnivača:
Doživotno u službi istine

Teo Teoharis, izvršni predsednik kompanije Agoge Ventures, o „agōgē" okviru koji ova kompanija koristi za razvoj osnivača.

TEO TEOHARIS, IZVRŠNI PREDSEDNIK I OSNIVAČ, AGOGE VENTURES

Agoge Ventures na pet kontinenata razvija savremeno tumačenje klasičnog grčkog koncepta agōgē (ἀγωγή), kao procesa oblikovanja osnivača koji se zasniva na šest ključnih vrednosti: disciplini, otpornosti, zajedničkoj svrsi, liderstvu, rasuđivanju i integritetu — kao vodećim principima.

Osnivač ne usvaja samo veštine. On se oblikuje kroz odluke koje iznova donosi. Pravo obrazovanje osnivača nije samo učenje kako da izgradi kompaniju. Ono podrazumeva učenje kako da postane osoba dostojna toga da je izgradi.

U drevnoj Sparti, agōgē je bio državni sistem obrazovanja koji je pripremao dečake za život građana i vojnika, sa odgovornostima prema široj zajednici. Nekoliko njegovih principa relevantno je i danas i može poslužiti kao okvir za razumevanje preduzetništva i savremenog liderstva. Moderno preduzetništvo naglašava osnivača kao pojedinca. Vizija, inovativnost, brzina i ambicija su od velike važnosti. Ipak, izgradnja kompanije na kraju se manje svodi



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.

> *„Izgradnja kompanije koja će trajati počinje doživotnim radom na izgradnji osobe sposobne da je vodi.“*

na jedan veliki potez, a više na niz odluka koje se donose tokom vremena.

Zato je prva lekcija za agōgē℠ osnivača disciplina. Disciplina u preduzetništvu označava sposobnost da se sačuvaju prioriteti kada postoji više prilika nego resursa. Ovo je naročito značajno u regionima poput Jugoistočne Evrope, gde veličina domaćeg tržišta može već u ranoj fazi da ograniči rast. Međutim, upravo to ograničenje može biti i prednost. Osnivač koji posluje na malom tržištu primoran je da se ranije zapita da li njegov biznis ima karakteristike koje mogu da se prenesu i na druga tržišta. Internacionalizacija tako prestaje da bude samo ambicija, već postaje test.

To nas dovodi do drugog principa: otpornosti. Agōgē je polazio od ideje da se važne sposobnosti oblikuju kroz teškoće. Preduzetnička otpornost podrazumeva sposobnost da se podnesu neuspesi i prepreke bez gubitka sposobnosti da se razmišlja i deluje promišljeno, za šta je neophodna i treća osobina: rasuđivanje. Za investitora ili osnivača, rasuđivanje često znači sposobnost da razlikuje ono što je zaista važno od buke koja ga okružuje. Upravo zato inovaciju ne posmatram kao sinonim za tehnologiju.

Zadatak investitora, a sve češće i osnivača, jeste da postavi jedno osnovno pitanje: Šta ovde zaista ima vrednost? To pitanje prirodno vodi ka zajedničkoj svrsi. Spartanski sistem smeštao je pojedinca u širi okvir zajednice. Savremena kompanija je, naravno, drugačija, ali princip ostaje isti: učinak pojedinca dobija svoj puni smisao tek unutar grupe.

Nadalje, kompanija ne može biti produžetak ega svog osnivača. Zaposleni, klijenti, partneri i investitori zajedno doprinose njenom postojanju. Odgovornost osnivača jeste da izgradi organizaciju koja stvara trajnu vrednost za sve one koji od nje zavise. Tu liderstvo kroz lični primer dobija vrlo praktično značenje. Kulturu oblikuje ponašanje. Kultura nije prvenstveno ono što kompanija govori o sebi, već ono što ljudi iznova vide u praksi.

Ipak, postoji jedan princip koji bih namerno dodao metafori agōgē: integritet. Preduzetništvo od nas zahteva da postavimo dublje pitanje: čemu disciplina služi? Osnivač može biti izuzetno disciplinovan, a ipak graditi pogrešnu kompaniju. Može biti efikasan lider, a ponašati se neetično. Integritet daje pravac. On znači izabrati istinu čak i kada je ona komercijalno neugodna: biti iskren prema investitorima, preuzeti odgovornost za greške, postupati pravično prema ljudima, poštovati preuzete obaveze i odupreti se iskušenju da ubedljivu priču zamenimo za stvarnost.

Za Agoge Ventures, ova razlika je od suštinske važnosti. Investiranje je, na kraju krajeva, vežbanje poverenja. Preduzetnici investitorima poveravaju svoju viziju, dok investitori preduzetnicima poveravaju kapital kako bi tu viziju pretočili u stvarnost. Kvalitet tog odnosa ne zavisi samo od finansijskih rezultata, već i od pouzdanosti informacija, rasuđivanja i ponašanja na kojima se taj odnos zasniva. Kroz vreme, reputacija postaje deo kapitala osnivača.

Agōgē℠ osnivača zato nije priča o čvrstini, već o oblikovanju: disciplini potrebnoj da se ideje sprovedu u delo, otpornosti da se istraje, rasuđivanju koje odvaja vrednost od šuma, posvećenosti nečemu većem od ličnog priznanja, liderstvu kojim se standardi postavljaju sopstvenim ponašanjem i integritetu koji omogućava da se ostane veran istini dok se slede velike ambicije.

Kakva osoba osnivač mora da postane da bi izgradio kompaniju koja zaslužuje da traje? Za Jugoistočnu Evropu, odgovor možda počinje prihvatanjem činjenice da ograničenja mogu izoštriti rasuđivanje i razviti prilagodljivost. Cilj ne bi trebalo da bude samo stvaranje većeg broja startapa, već stvaranje boljih kompanija — i osnivača sposobnih da ih grade pošteno, strpljivo i konkurentno.

Za savremenog osnivača, taj proces oblikovanja predstavlja svakodnevnu praksu koja se zapravo nikada ne završava. I možda je upravo to najvažnija lekcija: izgradnja kompanije koja će trajati počinje doživotnim radom na izgradnji osobe sposobne da je vodi.

SEE UP Demo dan — 13. oktobar 2026.

U utorak, 13. oktobra, održan je SEE UP Demo dan u Ljubljani, u sklopu Bloomberg Adria Business Forum-a, na kom su startapi iz SEE UP portfolija publici ukratko predstavili svoja rešenja. Teo je, zajedno sa preko 15 investitora, učestvovao u tzv. „matchmaking” sesiji gde je imao priliku da se upozna sa 20 startapa i razmotri prostor za dalju saradnju i investiranje.



„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”

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