

AI i saradnja između startapa i velikih kompanija

SEE UP
PARTNER VOICE
BRANISLAV VUJOVIĆ

Branislav Vujović je osnivač jedne od najvećih IT kompanija u Srbiji sa međunarodnim poslovanjem, autor i profesor, kao i jedan od najprepoznatljivijih stručnjaka za fintech u regionu. Za SEE UP Times predstavlja četiri modela saradnje startapa i velikih kompanija u oblasti veštačke inteligencije — kao i pitanja na koja obe strane treba da odgovore pre nego što bilo šta potpišu.

BRANISLAV VUJOVIĆ, PREDUZETNIK I PREDSEDNIK NADZORNOG ODBORA NF INNOVA

Razvoj i primena veštačke inteligencije stvaraju nove mogućnosti za saradnju između startapa i velikih kompanija. Velikim kompanijama je sve češće potreban pristup novim tehnologijama, podacima, talentima i inovativnim poslovnim modelima, dok su startapima za rast često potrebni klijenti, pristup tržištu, distribucija, podaci i infrastruktura.

Pre ulaska u bilo koji oblik saradnje, obe strane treba da krenu od osnovnog pitanja: Šta želimo da postignemo ovom saradnjom? Interesi obe strane treba da budu jasno definisani i, što je još važnije, međusobno usklađeni.

Velike kompanije i startapi mogu sarađivati kroz vlasnička ulaganja, komercijalne ugovore, partnerstva ili korišćenje i distribuciju rešenja startapa. Ovaj tekst se fokusira na četiri modela koji su posebno relevantni za razvoj i primenu veštačke inteligencije.

1. Plaćeni pilot projekti

Plaćeni pilot projekat koji može prerasti u komercijalni ugovor i doneti referentnog klijenta može biti odlična polazna tačka. Strane treba jasno da definišu cilj i obim pilot projekta, odgovornosti



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.

> *„Velika kompanija može nastaviti sa testiranjem i davanjem povratnih informacija, a da nikada ne postane klijent.“*

Velike kompanije mogu želeti saradnju kako bi:

- ubrzale usvajanje novih tehnologija i veštačke inteligencije
- unapredile svoje poslovanje primenom rešenja nekog startapa
- došle do novih talenata i inovacija
- integrisale startap u svoj ekosistem
- ušle na nova tržišta
- dobile pristup jedinstvenim podacima
- došle do patenata ili vlasničkih rešenja
- realizovale finansijsku investiciju

Za startape, glavne koristi mogu uključivati:

- finansiranje
- pristup tržištima i klijentima
- velikog klijenta i vrednu referencu
- distribuciju
- pristup podacima
- računarsku i drugu infrastrukturu
- pristup ekosistemu partnera

svake strane, trajanje, kriterijume uspeha, uslove prihvatanja i finansiranja rešenja, kao i pravo startapa da kompaniju navodi kao referencu. Ovakav pilot štiti obe strane od preuzimanja većih obaveza bez odgovarajuće naknade. Za startap, međutim, pilot bez jasno definisanog završetka može predstavljati ozbiljan problem. Velika kompanija može nastaviti sa testiranjem i davanjem povratnih informacija, a da nikada ne postane klijent. Zbog toga su jasan rok i unapred definisana odluka nakon završetka pilota od ključnog značaja.

2. Deljenje podataka

Veštačka inteligencija stvara nove mogućnosti za saradnju zasnovanu na podacima. Startap može dobiti pristup velikim količinama relevantnih i adekvatno anonimizovanih podataka, što mu omogućava da testira pretpostavke, unapredi algoritme i poveća vrednost svog rešenja. Velika kompanija, s druge strane, može dobiti pristup novim metodologijama i jedinstvenim informacijama koje generiše startap. Pre deljenja podataka, strane treba jasno da definišu koji podaci mogu da se koriste, u koje svrhe, tokom kog perioda, kao i koja prava se odnose na modele i rezultate nastale korišćenjem tih podataka.

3. Infrastruktura

AI startapi mogu imati značajne koristi od pristupa računarskoj, cloud, data ili komunikacionoj infrastrukturi velike kompanije. Takav pristup može ubrzati razvoj i smanjiti početne infrastrukturne troškove startapa. Rizik je stvaranje zavisnosti. Ukoliko se startap previše veže za infrastrukturu ili tehnologiju jednog pružaoca usluga, kasniji prelazak na drugog pružaoca usluge može biti skup i komplikovan.

4. Velika kompanija kao distributivni kanal

Velika kompanija može distribuirati ili prodavati rešenje startapa kroz svoju postojeću prodajnu organizaciju i bazu klijenata, čime startapu omogućava pristup tržištima na koja bi mu inače bile potrebne godine da uđe. Međutim, ovaj model najbolje funkcioniše kada obe kompanije posluju na istim tržištima i kada rešenje startapa dopunjuje ili proširuje postojeću platformu ili proizvod velike kompanije. Startap takođe treba da razume podsticaje prodajne organizacije, komercijalne uslove, vlasništvo nad odnosom sa klijentom i eventualne zahteve u vezi sa ekskluzivnošću.

U svakom od ovih modela, koristi treba sagledati u odnosu na potencijalne rizike. Velike kompanije imaju sopstvene strateške interese, koji nisu uvek usklađeni sa interesima osnivača startapa. Njihovi procesi donošenja odluka, kultura, poslovni modeli i organizacioni procesi mogu se značajno razlikovati od onih u agilnom startapu. Prvi korak je, zato, jasno definisati interese obe strane, utvrditi da li su njihovi ciljevi usklađeni i dogovoriti na koji način će se meriti uspeh saradnje.

Ključno pitanje nije samo šta želimo da postignemo saradnjom, već i kako ćemo meriti uspeh i koliku će zavisnost od partnera ta saradnja stvoriti.

„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