

ТИМ ОРЛАНДУС ПОБЕДНИК ДЕЛТА БИЗНИС ИНКУБАТОРА ЗА 2019. ГОДИНУ

Онлајн платформа за произвођаче и откупљиваче

Милан Орловић, Игор Трпчевић и Душан Прокић креирали су платформу www.otkupljivač.rs која спаја пољопривредне произвођаче и откупљиваче. Захваљујући знању, менторству, финансијама и пословним контактима, ова платформа из дана у дан има све већи број корисника

Орландус тим, који чине Милан Орловић – правник, Игор Трпчевић – програмер, и Душан Прокић – графички дизајнер, победник је Делта Бизнис Инкубатора за 2019. годину. Они су креирали



Милан Орловић и Игор Трпчевић

онлајн платформу www.otkupljivač.rs која спаја пољопривредне произвођаче и откупљиваче. Захваљујући знању, менторству, финансијама и пословним контактима, ова платформа из дана у дан има све већи број корисника.

– Тражили смо решење које би помогло пољопривредним произвођачима да лакше пронађу откупљиваче за свој производ. За разлику од тренутних решења и сајтова на тржишту, где се произвођачи сами рекламирају и чекају да их неко позове, на нашој платформи они одмах добију кога би требало да контактирају и тако брже нађу решење за свој производ, објашњава за Економетар Милан Орловић.

Шта значи брзо решење? Наш саговорник наводи две солуције. Прва је да се изабере најближи откупљивач, док друга значи најбољу цену за производ. Врло је важна комуникација између произвођача и откупљивача, а кроз платформу она се поједностављује и лакше успоставља.

Тренутно се на платформи налази преко 200 пољопривредних производа и производа животињског порекла, као и 4.000 откупних места и 1.300 откупљивача и тенденција је проширење. Регистрација је бес-

Од 74 пријављена – Орландус најбољи

За Делта Бизнис Инкубатор 2019. пријавила су се 74 тима. У првом кругу селекције одабрано је пет тимова и они су током три месеца у инкубатору имали редовне састанке са својим менторима и бизнис консултантом. Сви су учествовали у онлајн едукацијама на теме развоја стартапа: шта значи бити успешан

платна и сваки корисник на свом налогу креира откупно место или производњу, тако да може да се

пријави као откупљивач, произвођач или превозник. Или сва три заједно.

– Преко наше платформе можете да пронађете, на пример, ко откупљује ђумбир или влашцац у Србији. Сви пољопривредни и животињски производи су подељени по врстама, па је, рецимо, малина разврстана као сорте микер, полка, шумска, виламет... Откупљивачи међу собом могу да размењују податке о количинама производа и такође да међусобно тргују, истиче Милан Орловић.



Милан Орловић презентује идеју стартапа

стартап, како испитати тржиште и користити маркетинг за промоцију идеје, шта је ГДПР, како написати бизнис план, вештине презентације за пет минута, итд. Такође, учили су од стручњака из Делта холдинга и повезали се са релевантним људима за њихов пословни подухват.

Сем Орландуса, одабрана су још два тима са којима ће Делта холдинг разговарати о наставку сарадње – Станарко и Electric Sparrow Automotive.

Тромесечни програм Делта холдинга помаже стартапима из области некретности, пољопривреде, логистике или дистрибуције да развију и унапреде свој производ или услугу.

Овом стартапу је веома значило учешће у Делта Бизнис Инкубатору, које омогућава менторство, знање, финансије и пословне контакте.

– За све нас то је био први пут да запловимо водама стартапа. Пошто нисмо знали баш добро „да пливамо“, сваки савет нам је био добродошао. Помоћ нам је значила нарочито у формирању самог производа – платформе, истиче Милан.

Почетак сваког посла, па и овог, карактерисале су и заблуде. Њихова је била да су направили одличан пројекат – платформу коју није потребно дорађивати. Када се осврну уназад, данас увиђају да платформе

Довољно дигиталног знања

На питање да ли пољопривредници у Србији и откупљивачи имају довољно дигиталног знања да могу да користе ову платформу, наш саговорник сматра да имају:

– Платформа није ништа сложенија од регистрације на Фејсбуку или другим друштвеним мрежама, које људи у Србији на широко користе. У сваком случају, млађа генерација то лакше усваја, док старија има одређене проблеме али се прилагођава, указује Милан Орловић.

ма има врло мало додирних тачака са иницијалним пројектом. Признање их је уверило да су на правом путу са идејом.

– Када ваша идеја победи међу 70 различитих пројеката, према оценама жирија који чине реномирани људи из света бизниса, то онда има тежину, истиче Милан.

Орландус тим, осим Милана Орловића који је задужен за продају, чине и Игор Трпчевић, извршни директор, и Душан Прокић, маркетинг менаџер.

– Проблеме решавамо заједно, а задатке спроводимо одвојено. У принципу се договарамо како ћемо и на који начин решити одређени проблем, али кад донесемо одлуку,

тада свако од нас „заврне рукаве“ и извршава договорено. Игор програмира, Душан даје савете у области маркетинга, а ја радим све остало, истиче Милан.

Платформа www.otkupljivač.rs им је први пројекат, сасвим сигурно каже наш саговорник, не и последњи. Осим што је важно да се шири број корисника ове онлајн платформе, за стартап да би заживео и развијао се, кључно је прикупљање новца како би пројекат дао потпуни потенцијал. Тренутно траже потенцијалне инвеститоре. Ова онлајн платформа за сада је намењена искључиво тржишту Србије, али имају план да се шире у земље региона.

Из дана у дан расте број корисника онлајн платформе Откупљивач

– Недавно смо били на првом Међународном сајму воћарства, виноградарства и повртарства у Србији – Агро Београд 2020. Откупљивач.рс је имао свој штанд у оквиру штанда компаније Делта аграр, као награду за победу у Делта Бизнис Инкубатору 2019. Успоставили смо комуникацију са воћарима и повртарима из целе Србије. Наши тимови су одлични: добили смо 100 нових корисника платформе. Сада се полако припремамо и за Међународни пољопривредни сајам у Новом Саду. За даљи развој нам је потребна озбиљна и велика припрема, па идемо корак по корак, каже Милан Орловић.

Д. Нишавић

КРЕДИТНА ЛИНИЈА ЗА БОЉИ ПРИСТУП ФИНАНСИРАЊУ ПРИВАТНИХ ПРЕДУЗЕЋА

За МСП у Србији, преко Интезе 15 милиона евра од ЕБРД

За мала и средња предузећа у Србији обезбеђен је бољи приступ финансирању захваљујући кредитној линији Европске банке за обнову и развој (ЕБРД) од 15 милиона евра и подршци Банке Интеза Београд



Драгиња Ђурић и Henry Russell

за кредитирање приватних предузећа, саопштила је крајем фебруара Банка Интеза. Предузећа ће моћи да аплицирају за кредите за улагања у заштиту животне средине, безбедност радника и квалитет и сигурност производа у складу са ЕУ стандардима, чиме се постиже већа конкурентност предузећа. Најмање 60 одсто укупног износа кредита, како се наводи, намењено је за улагања у области зелене технологије и енергетске ефикасности. Поред кредита, мала и средња предузећа моћи ће да искористе и бесповратна подстицајна средства која финансира ЕУ у износу од 15 одсто укупне инвестиције, а

која су обезбеђена из Инструмента за претприступну помоћ (ИПА) за Србију.

Споразум између ЕБРД-а и Интезе, дугогодишњег партнера ЕБРД-а за финансирање МСП-а, потписан је 24. фебруара у Лондону током Инвестиционог самита за Западни Балкан, у организацији ЕБРД-а.

“Кредитна линија коју смо потписали представља наставак наше дугогодишње сарадње са ЕБРД, која нам је до сада омогућила да привреди и грађанима Србије обезбедимо кредитну подршку у укупној вредности од око 250 милиона евра. Захваљујући овој линији бићемо у прилици да малим и средњим предузећима олакшамо приступ изворима финансирања и помогнемо им да инвестирају у унапређење производње и повећање конкурентности, пружајући притом додатни подстрек одрживом привредном расту наше земље”, изјавила је Драгиња Ђурић, председница Извршног одбора Банке Интеза.

Жужана Харгитаи, директорка ЕБРД-а за Западни Балкан, додала је да су ЕБРД и Интеза уједињени у амбицији да подрже приватни сектор у Србији и подстакнути напретком који економија земље остварује. Кредитна линија део је Програма за конкурентност МСП за регион Западног Балкана који помаже приватним фирмама да достигну ЕУ стандарде. ЕБРД је водећи институционални инвеститор у Србији који је уложио више од 5,7 милијарди евра у 260 пројеката у Србији.

Извоз органских производа за 2,5 милиона евра

Под слоганом "We speak organic" у оквиру националног павиљона Србије, 11 српских органских произвођача представило је свој широк производни асортиман на Међународном сајму органске хране BIOFACH 2020 у Нирнбергу, у Немачкој.

Српске компаније су током сајма реализовале преко 550 пословних контаката, потписана су три преуговора, а договорен је и извоз у вредности већој од 2,5 милиона евра, саопштила је Привредна комора Србије 21. фебруара.

Широки асортиманом производа који обухвата свеже, сушено, лиофилизирано и замрзнуто воће, поврће, производе од житарица, џемове од органског воћа и нискоенергетске намазе од малина, своје производне програме предста-

вили су Ecoagri Serbia из Беле Цркве, Дреновац из Ариља, Задругар из Љубовије, All Natural Foods из Нове Пазове, Menex из Крушевца, Mater Food из Ужица, ITN Group из Београда, Mirax Agri из Београда, Bio Rapon из Бачке Паланке, Nisha из Црне Траве и Organic Јовић из Чуруга.

Иако заузима тек око један одсто укупног светског тржишта хране, органски производи постају све траженија роба у свету и све је значајније учешће ових производа у светским трговинским токовима.

Наступ српских произвођача на овој сајамској манифестацији организовали су Привредна комора Србије и Развојна агенција Србије, у сарадњи са Швајцарским програмом за промоцију извоза (СИППО) и Националном асоцијацијом Serbia Organica.