17. NOVEMBAR 2026 • IMPACT HUB BEOGRAD

Inovacije u malom biznisu

Od svakodnevnih problema do novih prilika za rast









Milivoje Jovanović
ENECA • Preduzetnička nedelja 2026

UVOD

Šta zamislite kada čujete reč „inovacija“?

PRVA ASOCIJACIJA

- Veštačka inteligencija
- Startapovi
- Patenti
- Velike investicije

Inovativni mogu da budu i...



Lokalna pekara



Stolarska radionica



Porodično gazdinstvo

Inovacija ne mora biti patent, nova tehnologija ili velika investicija.

Ko je već inovirao, a da to nije tako nazvao?

Razmislite 10 sekundi o poslednjoj promeni u svom poslu.

> **Promenili smo način na koji naručujemo, proizvodimo, pakujemo ili prodajemo.**



Gde se najčešće krije mala, „nevidljiva“ inovacija

NOVO ZA FIRMU + PRIMENJENO + STVARA VREDNOST

Zašto inovirati? Četiri konkretne koristi

Veća prodaja

Novi kupci, ponovljene kupovine i bolja ponuda

Manji troškovi

Manje škarta, grešaka i izgubljenog vremena

Bolji proizvodi

Rešenja koja kupci zaista žele i za koja plaćaju

Nova tržišta

Novi segmenti kupaca, kanali prodaje i izvoz

45% projekata podržanih kroz StarTech prisutno je na stranim tržištima, u više od 29 država.

Inovacija nije cilj sama po sebi — ona je alat za rast prodaje, uštede i izlazak na nova tržišta.

Šta je inovacija?

Inovacija je **nov ili značajno poboljšan** proizvod, usluga ili način rada koji je **uveden u praksu** i koji **stvara vrednost** za kupca ili firmu.

NOVO

Za vašu firmu ili tržište — ne mora biti novo za ceo svet.

\+

PRIMENJENO

Uvedeno u rad ili ponuđeno kupcima — više od ideje.

\+

STVARA VREDNOST

Donosi korist kupcu, uštedu ili novi prihod.

=

INOVACIJA

Ideja
zamisao — postoji samo na papiru

→

Pronalazak
rešenje koje tehnički radi

→

Inovacija
rešenje koje neko zaista koristi ili plaća

Inovacija ne mora biti nova za ceo svet, ali mora biti više od dobre ideje.

Osnovne vrste inovacija

Proizvod ili usluga

Nov ili poboljšan proizvod, materijal ili funkcija.

Primer: *Veganske bezglutenske štanglice (Suncokret)*

Proces

Brži, jeftiniji ili kvalitetniji način proizvodnje i rada.

Primer: *Senzori na mašinama otkrivaju zastoje (Uniplast)*

Poslovni model

Drugačiji način na koji firma zarađuje i isporučuje vrednost.

Primer: *Pretplata na doručak u lokalnoj pekari*

Marketing i iskustvo kupca

Nov način da kupac pronađe, kupi i koristi proizvod.

Primer: *Online zakazivanje i podsetnici u salonu*

Organizacija

Nova podela posla ili saradnja sa partnerima.

Primer: *Razvoj robota sa fakultetom (COMING + Mašinski fakultet u Nišu)*

PO STEPENU NOVINE

Inkrementalna mala, stalna poboljšanja — novo pakovanje, brža isporuka → **Radikalna** potpuno nov proizvod ili tehnologija — autonomni poljoprivredni robot

Zelena i društvena inovacija mogu biti bilo koja od ovih vrsta — važno je šta rešavaju.

Pet načina na koje mali biznis inovira

Ne počinje sve od robota, patenta ili velikog budžeta.

Proizvod

Novi proizvod, materijal ili funkcija

U PRIMERIMA
Suncokret, Fragment

Proces

Manje škarta, brži rad i bolji kvalitet

U PRIMERIMA
Uniplast, Eyestock

Poslovni model

Pretplate, platforme i drugačija naplata

U PRIMERIMA
Peasy

Iskustvo kupca

Pristupačnost, personalizacija, lakše korišćenje

U PRIMERIMA
Baby FM, RedTech

Zelena inovacija

Ponovna upotreba, manje resursa i otpada

U PRIMERIMA
Fragment, Solagro

Birajte način koji odgovara vašem poslu — svaki od ovih pet je dostupan i maloj firmi.

Šest malih biznisa, šest inovacija bez nove tehnologije



Pekara

Poslovni model

Mesečna pretplata na doručak sa dostavom obližnjim kancelarijama.

Korist: ponovljene kupovine i stabilniji prihod



Stolarska radionica

Proces

Digitalno projektovanje nameštaja i precizno planiranje rezanja.

Korist: manje otpada i kraći rokovi izrade



Porodično gazdinstvo

Prodaja

Nedeljni paketi sezonskog povrća koji se naručuju unapred.

Korist: planirana prodaja, manje neprodatog

Poruka: Merite rezultat: ponovljene kupovine, vreme rada, škart ili profit.

Šest malih biznisa, šest inovacija bez nove tehnologije



Frizerski salon

Iskustvo kupca

Online rezervacije, automatski podsetnici i personalizovani paketi.

Korist: manje praznih termina, više stalnih klijenata



Mali proizvođač hrane

Proizvod • zeleno

Od voća koje nije za prodaju u svežem stanju — nova linija prerađevina.

Korist: veća vrednost sirovine, manji gubici



Autoservis

Usluga

Planovi preventivnog održavanja za firme sa manjim voznim parkovima.

Korist: predvidljiviji prihod i dugoročni klijenti

Poruka: Nijedan od ovih preduzetnika nije morao da izmisli novu tehnologiju.

02

Primeri iz prakse

17 domaćih inovacija — od štanglica do poljoprivrednog robota



StarTech: srpski inovatori od ideje do tržišta

Program NALED-a i Vlade Republike Srbije, uz finansiranje kompanije Philip Morris. Pored sredstava, inovatori dobijaju stručnjake, validaciju rešenja i put do tržišta.



111

podržanih projekata od 2021.

8 mil. $

za inovacioni ekosistem

45%

projekata prisutno na stranim tržištima

29+

država u kojima su prisutni

Podrška inovaciji nije samo grant: važni su stručnjaci, validacija i pristup tržištu.

STUDIJE SLUČAJA

Šta konkretno možemo naučiti iz 17 domaćih primera?

Sedamnaest domaćih primera, različite tehnologije — ali u svakoj priči tražimo isti obrazac.

01

PROBLEM

Šta korisnika boli?

→

02

INOVACIJA

Šta je novo i drugačije?

→

03

TRŽIŠTE

Ko će platiti rešenje?

→

04

DOKAZ

Šta merimo pre većeg ulaganja?

REDOSLED PRIMERA

Napredna tehnologija | Poslovni model | Proizvod i zeleno | Proces | Agro i društvo | Iskustvo korisnika

Za svaku inovaciju pitajte: ko plaća, šta dobija i kako znamo da radi?

STUDIJA SLUČAJA • NAPREDNA TEHNOLOGIJA

COMING – AgAR: univerzalni poljoprivredni robot



PROIZVOD • RADIKALNA

StarTech 2022 • saradnja sa Mašinskim fakultetom u Nišu

IZAZOV

Nedostatak radne snage, visoki troškovi proizvodnje i zahtevni poslovi u voćnjacima i vinogradima.

INOVACIJA

Univerzalni električni robot sa naprednim senzorima i autonomnim upravljanjem, koji se prilagođava različitim priključnim mašinama.

MEĐUNARODNO PRIZNANJE

2025: finale izbora za robotski traktor godine na sajmu AGRITECHNICA u Hanoveru

Najveće prilike nastaju na preseku tradicionalnih industrija i novih tehnologija.

Izvor: StarTech / COMING (coming.rs) / Inovacioni fond

STUDIJA SLUČAJA • MEDICINSKA TEHNOLOGIJA

Techno Naiss Group – B-CT mobilni skener



PROIZVOD • MEDTECH

StarTech 2021 • proizvodni i medicinsko-tehnološki razvoj

PROBLEM

Klasični CT uređaji su veliki i skupi, a transport teško pokretnih pacijenata do uređaja može biti komplikovan.

REŠENJE

Mobilni skener koji rendgensko snimanje primenjuje na celo telo, uz jednostavnije premeštanje uređaja.

PROJEKTOVANI CILJEVI — NISU NEZAVISNO POTVRĐENE PERFORMANSE

40–60 s	10–15×	Mobilan
trajanje skeniranja	manja doza zračenja od referentnih uređaja	premeštanje između prostorija

Mala proizvodna firma može da razvija visoku tehnologiju — uz znanje, kvalitetan tim i jasno prepoznatu potrebu.

Izvor: startech.org.rs/2021-tng (prototip u fazi testiranja, 2022)

ŠTA POVEZUJE TEHNOLOŠKE PRIMERE

Od prototipa do kupca: četiri provere



1. Prototip

Da li radi kako je projektovano?

AgAR: robotska platforma i integracija alata

2. Validacija

Radi li pouzdano i bezbedno u realnim uslovima?

AgAR: rad u voćnjacima; B-CT: pouzdani snimci

3. Regulativa i servis

Sertifikati, testiranja, održavanje i obuka

B-CT: medicinska odobrenja i obuka osoblja

4. Tržište

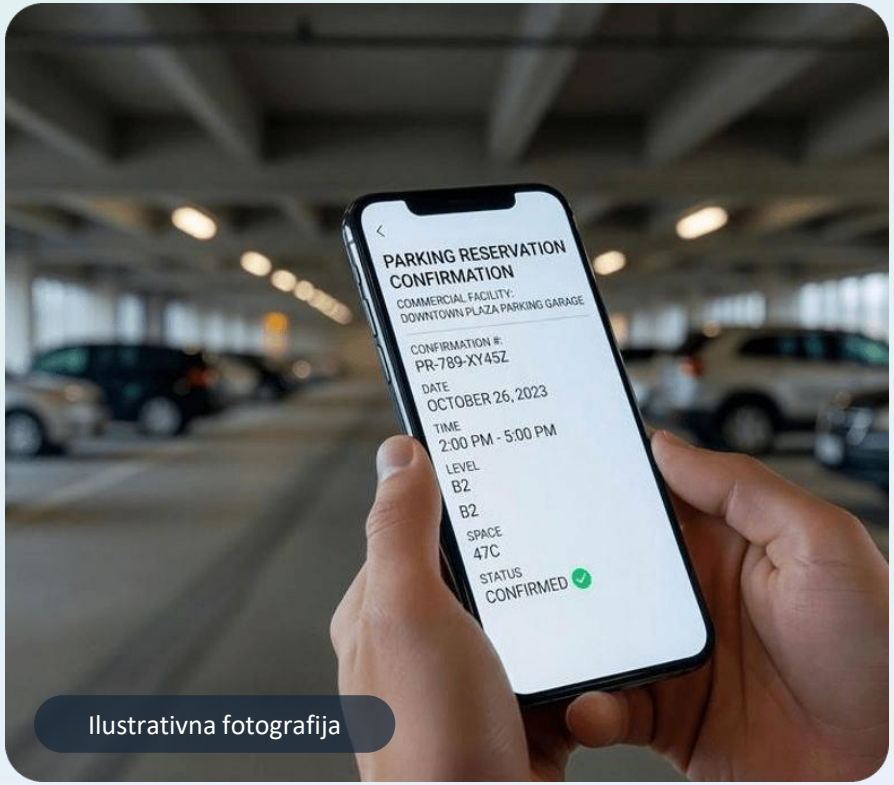
Ko kupuje, po kojoj ceni i kako se isplati?

AgAR: gazdinstva, partneri za priključke, izvoz

Objavljeni cilj projekta nije isto što i potvrđen rezultat na tržištu ili u klinici.

Poruka: I najbolji pronalazak mora da dokaže isplativost, servisiranje i stvarnu tražnju.

Peasy: privatni parking kao usluga



Ilustrativna fotografija

POSLOVNI MODEL

Niš • StarTech 2025

PROBLEM

Vozači teško nalaze parking, dok mnoga privatna parking mesta ostaju neiskorišćena.

REŠENJE

Pametni hardver i digitalna platforma povezuju vozače i vlasnike slobodnih mesta, uz automatizovanu rezervaciju i naplatu.

Ponuda
Slobodna mesta

→

Platforma
rezervacija i naplata

→

Vozač
kupac usluge

Ne morate da posedujete resurs koji prodajete — vrednost možete stvoriti povezivanjem ponude i tražnje.

Izvor: StarTech – pobednici 2025 (opis projekta i planirane koristi)

STUDIJA SLUČAJA • ZELENA INOVACIJA

Fragment: novo tržište za otpadno staklo



PROIZVOD • ZELENO

Čačak • StarTech 2024, kružna ekonomija i dizajn materijala

PROBLEM

Velike količine otpadnog stakla i potreba za održivijim građevinskim i dekorativnim materijalima.

REŠENJE

Dekorativne ploče od recikliranog stakla za unutrašnje površine, sa projektovanim antimikrobnim svojstvima.

ŠTA MERITI

Prodaja i marža novog materijala

Otpad ili nedovoljno iskorišćen resurs može postati sirovina za proizvod veće dodate vrednosti.

Izvor: StarTech – finalisti 2024 (opis projekta i planirane koristi)

STUDIJA SLUČAJA • NOVI PROIZVOD

Suncokret: nov proizvod za precizno definisanu ciljnu grupu

PROIZVOD Hajdukovo • StarTech projekat • + e-trgovina

PROBLEM

Postoji segment kupaca koji traži organsku, vegansku i bezglutensku hranu koja je praktična za svakodnevno korišćenje.

REŠENJE

Nove štanglice sa puterima od uljarica, uz planiranu e-commerce platformu za direktnu prodaju.

KUPAC
jasna ciljna grupa

PROIZVOD
nova formulacija

KANAL
e-commerce



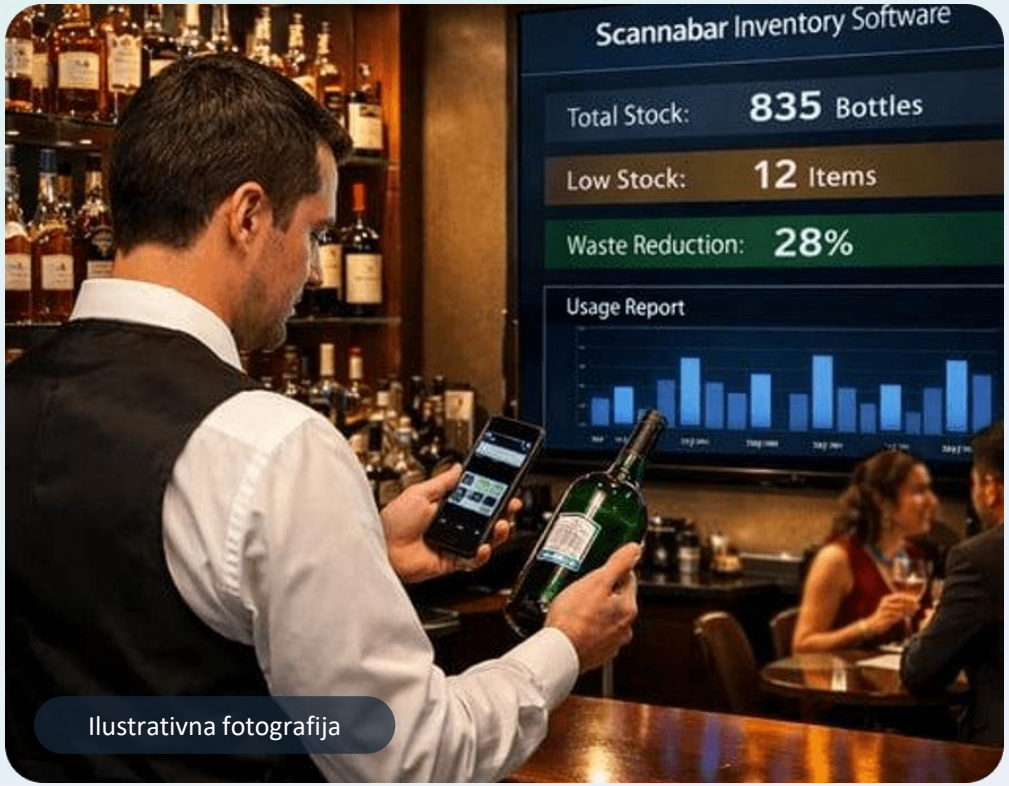
Ilustrativna fotografija

Postojeći proizvođač može da inovira razvojem novog proizvoda za jasno definisanu ciljnu grupu.

Izvor: StarTech – Suncokret (opis projekta i planirane koristi)

STUDIJA SLUČAJA • PROCES

Eyestock: inventar bez ručnog brojanja



Ilustrativna fotografija

PROCES Niš • ugostiteljstvo (HoReCa) • StarTech 2025

PROBLEM

Ručni popis pića i zaliha u kafićima i restoranima oduzima vreme i stvara mogućnost greške.

REŠENJE

Softverska aplikacija koja automatizuje postupak inventara i evidenciju, uz planirano testiranje u ugostiteljskim objektima.

ŠTA MERITI

Vreme potrebno za popis i broj grešaka

Pronađite posao koji se ponavlja svakog dana i razmislite šta možete da automatizujete.

Izvor: StarTech – pobednici 2025 (opis projekta i planirane koristi)

STUDIJA SLUČAJA • PROCES

Uniplast: digitalizacija proizvodnje

PROCES Preljina / Čačak • proizvođač ambalaže • StarTech – DigiPro

PROBLEM

Zastoji i škart otkrivaju se kasno, jer se stanje mašina ne prati u realnom vremenu i podaci ne stižu na vreme.

REŠENJE

Projekat DigiPro: senzori i softver za prikupljanje podataka sa mašina, MES za upravljanje proizvodnjom i CRM.

ŠTA MERITI

Zastoji, škart i brzina reakcije



Ilustrativna fotografija

Podaci i ciljane tehnološke promene mogu tradicionalno preduzeće učiniti konkurentnijim.

Izvor: StarTech – Uniplast DigiPro (opis projekta i planirane koristi)

STUDIJA SLUČAJA • POSLOVNI PROCES

Sanum per Fructus: ERP u trgovini medom



Ilustrativna fotografija

PROCES Kragujevac • trgovina medom • StarTech 2023

PROBLEM

Sa preko 600 dobavljača u 2022, ručna dokumentacija, otkup, laboratorijska kontrola i isplate postali su presloženi.

REŠENJE

Razvoj ERP sistema koji u jednoj evidenciji objedinjuje dokumentaciju, otkup, kontrolu kvaliteta i finansijske tokove.

ŠTA MERITI

Vreme obrade otkupa i tačnost isplata dobavljačima

Nije neophodno napraviti nov proizvod — inovacija može biti efikasniji način organizovanja postojećeg posla.

Izvor: StarTech – pobednici 2023 (opis projekta i planirane koristi)

Eco Hive: pametna pomoć pčelarima



Ilustrativna fotografija

AGTECH • IOT

Beograd • StarTech 2025

PROBLEM

Varooza, koju izaziva pčelinji krpelj varoa, ozbiljan je izazov za pčelare, a tretmani zahtevaju dobru kontrolu.

REŠENJE

Hardversko-softverski sistem za kontrolisanu primenu tretmana protiv varoe u košnici.

ŠTA MERITI

Uspešnost tretmana i zdravlje pčelinjih društava

Tradicionalne delatnosti imaju veliki potencijal kada se praktično znanje poveže sa tehnologijom.

Izvor: StarTech – pobednici 2025 (opis projekta i planirane koristi)

STUDIJA SLUČAJA • DRUŠTVENA INOVACIJA

RedTech: javna obaveštenja dostupna svima

PRISTUPAČNOST

Beograd • TransportSign • StarTech 2024

PROBLEM

Putnici koji su gluvi ili ne razumeju jezik obaveštenja nemaju jednak pristup važnim informacijama.

REŠENJE

TransportSign koristi AI za prevođenje javnih obaveštenja na znakovni i druge jezike, uz prikaz na ekranima aerodroma.

AUDIO OBAVEŠTENJE → **TEKST + ZNAKOVNI JEZIK NA EKRANU**



Ilustrativna fotografija

Inovacija može istovremeno da rešava društveni problem i ima održiv poslovni model.

Izvor: StarTech – pobednici 2024 (opis projekta i planirane koristi)

Baby FM: temperatura deteta na telefonu



PROIZVOD + APLIKACIJA

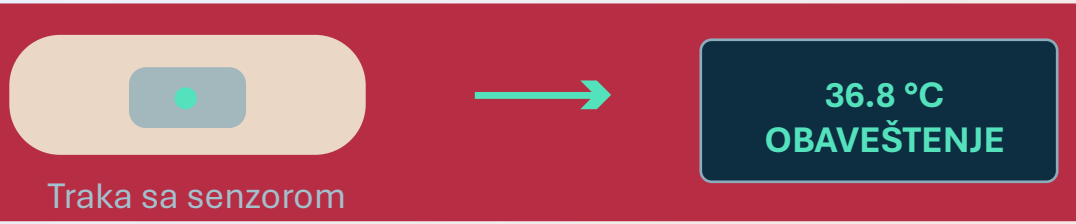
StarTech 2021 mobilna aplikacija • zdravstvena tehnologija

PROBLEM

Roditeljima je naporno da ponavljaju merenje temperature deteta, posebno noću.

REŠENJE

Senzor u pamučnoj traci i mobilna aplikacija sa praćenjem temperature, upozorenjima i evidencijom podataka.



Inovacija počinje problemom kupca, a ne tehnologijom — roditelj ne kupuje senzor, već mirniju noć.

Izvor: StarTech – Baby FM (opis projekta)

Uska niša, jasna potreba



DIRATECH

Kontrola kvaliteta hrane • StarTech 2025

PROBLEM

Kontaminanti i skriveni nedostaci u hrani teško se uočavaju.

REŠENJE

Rendgenska kontrola kvaliteta uz AI analizu snimaka.



MotiWalk – 3F

Rehabilitacija • StarTech 2022

PROBLEM

Rehabilitacija hoda zahteva precizno prilagođene postupke.

REŠENJE

Uređaj za rehabilitaciju hoda, uz stručni kadar i kliničku validaciju.



Koško – Nais Robotics

Niš • StarTech

PROBLEM

Vežbanje šuta zahteva stalno vraćanje lopte, a motivacija opada.

REŠENJE

Uređaj na košu vraća loptu, a aplikacija prati rezultate i takmičenje.

Specijalizovano znanje o jednoj potrebi može biti jača prednost od opšte tehnologije.

Izvor: StarTech – pobednici 2022 i 2025, Nais Robotics (opisi projekata)

Još inspiracije: tradicionalno, digitalno, zeleno



Moonshain – Rakija 4.0

Tradicionalna proizvodnja + IoT

Automatizacija fermentora i kazana, uz cloud i kontrolu na daljinu.



Tillbox

Podaci + odluke u poljoprivredi

Radni nalozi, mehanizacija i satelitski podaci na jednoj platformi za upravljanje farmom.



Solagro

Kružna ekonomija + nagrada

Pametno sakupljanje ambalaže povezano sa digitalnim podsticajima za građane.

Stara industrija često krije prostor za potpuno nov proizvod ili proces.

Izvor: StarTech – pobednici 2022

03

Od ideje do akcije

Pouke iz primera, praktičan alat i plan za prvih 30 dana



POUKE

Pet lekcija iz StarTech primera

1. Najbolje ideje polaze od stvarnog problema
2. Poznavanje kupca često je važnije od same tehnologije
3. Inovacija mora da donese merljivu korist, ne samo da bude zanimljiva
4. Tržišna validacija je važnija od početnog entuzijazma
5. Potrebni su tim, resursi i istrajnost — ali ne i velika početna investicija

> **Ne pitajte prvo koliko novca vam je potrebno za inovaciju. Pitajte koji problem vredi rešiti i kako možete najjeftinije da proverite rešenje.**

Poruka: Različita tehnologija, ista logika: problem → rešenje → merljiva vrednost.

POREĐENJE

Šta je zajedničko svim primerima?

Primer	Vrsta	Problem	Promena	Šta meriti
AgAR	Proizvod	teški fizički poslovi	modularna autonomna mašina	trošak po hektaru, pouzdanost
Peasy	Poslovni model	neiskorišćeno parking mesto	digitalna platforma	rezervacije i popunjenost
Uniplast	Proces	kasni podaci sa mašina	senzori + MES	zastoji i škart
Eyestock	Proces	ručni popis zaliha	aplikacija za inventar	vreme popisa i greške
Suncokret	Proizvod	neispunjena potreba niše	nova formulacija	ponovljena kupovina
Fragment	Proizvod • zeleno	otpadno staklo	novi materijal	prodaja i marža



Inovacija vredi onoliko koliko promeni rezultat korisnika ili preduzeća.

ISKUSTVA IZ PRAKSE

Zašto dobre ideje često ne postanu dobar biznis?

	GREŠKA		ŠTA URADITI
01	Proizvod se razvija pre razgovora sa kupcem	→	**PITAJTE** pre nego što gradite
02	Projekcije prodaje nisu potkrepljene dokazima	→	**TESTIRAJTE** spremnost kupca da plati
03	Troškovi proizvodnje i servisa su potcenjeni	→	**RAČUNAJTE** ukupan trošak, ne samo razvoj
04	Biznis se oslanja samo na grant	→	**PLANIRAJTE** prihod i posle granta
05	Nije jasno ko je prvi kupac	→	**FOKUSIRAJTE** se na jedan segment

Većina neuspeha nije tehnička — kupac, troškovi i fokus odlučuju više od same ideje.

PRAKTIČAN ALAT

Od problema do inovacije u pet koraka

1

PREPOZNAJ
problem

Šta kupcu smeta ili šta vas najviše košta?

2

PRONAĐI
ideju

Postoji li jednostavnije, brže ili kvalitetnije rešenje?

3

TESTIRAJ
sa kupcima

Proverite ideju sa nekoliko kupaca pre velikog ulaganja.

4

IZMERI
rezultat

Da li štedi vreme, smanjuje trošak ili povećava prodaju?

5

PROŠIRI
postepeno

Zadržite ono što radi i postepeno povećavajte obim.

Jedan papir, nekoliko kupaca i mali pilot — pre bilo koje veće investicije.

Mini-vežba: pronađite jednu inovaciju u svom biznisu



1. Koji problem vam najviše oduzima vreme ili novac?
2. Šta biste mogli da promenite u svom poslovanju?
3. Koju konkretnu korist bi ta promena donela?
4. Kako biste ideju testirali uz mali trošak?
5. Kako biste znali da ste uspeli?

Dva učesnika ukratko predstavljaju svoju ideju, a zajedno biramo jednu meru uspeha.

Koju ideju vredi prvo testirati?

KORIST ZA KUPCA →

Veliki projekat

planirajte fazno

Testirajte prvo

velika korist, brzo učenje

Odložite

mala korist, sporo

Brze sitne pobede

uradite usput

BRZINA UČENJA I MALI TROŠAK TESTA →

ČETIRI PITANJA ZA SVAKU IDEJU

Korist
Da li rešava važan problem kupca?

Trošak
Može li prvi test biti mali?

Brzina
Možemo li da naučimo nešto za 30 dana?

Resursi
Imamo li znanje, tim i partnera?

Izaberite ideju sa najvećom korišću za kupca i najbržom mogućnošću učenja.

PLAN ZA PONETI

Vaših prvih 30 dana inovacije

1–7. DAN

Identifikujte problem

Pitajte 5 kupaca šta im smeta i 3 zaposlena šta im otežava rad

8–14. DAN

Odaberite rešenje

Razmotrite 3 mogućnosti, izaberite najbolji odnos koristi i troška

15–21. DAN

Testirajte

Pilot, probna usluga ili jednostavan prototip na malom uzorku

22–30. DAN

Izmerite rezultat

Trošak, vreme, prodaja ili zadovoljstvo kupaca — pre i posle

Ne čekajte veliki projekat da biste počeli — počnite od jednog problema i jednog kupca.

ZAVRŠNA PORUKA

Ne morate da izumite nešto što svet nije video.

Dovoljno je da pronađete bolji način da rešite problem svojih kupaca.

Ne čekajte savršenu ideju, veliki grant ili novu tehnologiju.

Problem → **Rešenje** → **Vrednost**



Hvala! Pitanja?

Milivoje Jovanović • ENECA