

Playerhunter – ideja koja je prerasla u uspešnu kompaniju

Da je moguće od dobre ideje napraviti uspešan biznis i internacionalnu kompaniju dokazao je Vuk Živković, sa projektom podrške sportskim klubovima, igračima i menadžerima „Playerhunter”. Vukova ideja prerasla je u uspešnu kompaniju koja je privukla više od dva miliona dolara direktnih investicija, trenutno vredí oko osam miliona dolara i ima 120.000 aktivnih korisnika.



Foto Vuk Živković

U nameri da se prevaziđe nedostatak brze komunikacije i unapredi transparentnost u procesu regrutovanja igrača, Vuk Živković je osmislio „Playerhunter” platformu – društvenu mrežu čija je inicijalna ideja bila da spoji sportiste sa agentima i klubovima, bez obzira gde se oni nalazili.

„Sport, a pogotovo fudbal je ogromna industrija koja još nije prošla proces digitalizacije i funkcioniše i dalje na staromodan način kad je proces transfera i komunikacija između sportskih učesnika u pitanju”, ocenio je Vuk Živković.

Ideja koju je u početku razvijao sam Vuk prerasla je u uspešnu kompaniju sa više od 50 zaposlenih u četiri zemlje - Srbiji, Austriji, Poljskoj i Izraelu, dok je u Beogradu na projektu svakodnevno angažovano 30 ljudi.

„Zahvaljujući inovativnoj ideji ‚Playerhunter‘ je uspeo da do sada prikupi više od dva miliona dolara direktnih investicija, a nakon poslednjeg ‚crowdfunding-a‘ u Londonu gde je kompanija dokapitalizivana sa dodatnih 500.000 dolara, vrednost firme procenjena je na osam miliona dolara. Kompanija danas ima 120.000 aktivnih korisnika“, naglašava Vuk.

Priseća se da je 2012. godine kada je ideja o projektu „Playerhunter“ bila još u povoju, domaći digitalni eko sistem bio znatno manje razvijen nego danas zbog čega je razvojni put projekta bio dosta teži. „Bilo je potrebno nekoliko godina napornog rada, u takvom okruženju, kako bi okupio stručnjake, saradnike, partnere i došao do prvog inicijalnog kapitala“, objasnio je Živković.

Naglašava da je situacija u tehnološkoj industriji u Srbiji danas bolja - ljudi su mnogo napredovali na polju edukacije, država aktivno učestvuje i podstiče razvoj IT sektora i mnogo je više pažnje usmereno na razvoj ove privredne grane.

„Ipak, i dalje postoji problem prezentacije i direktnog konkurisanja domaćih ideja na svetskim tržištima“, istakao je kreator „Playerhunter-a“, koji vidi veliku i važnu ulogu Privredne komore Srbije u podršci i povezivanju mladih kompanija sa potencijalnim partnerima.

„PKS ima jako bitnu ulogu u transformaciji mlade startup zajednice. Ulivanje hrabrosti mladima za prve preduzetničke korake od ključnog je značaja“, ocenio je Živković.

Poučen iskustvom i izazovima sa kojima se može susresti mladi osnivač kompanije, Vuk je odlučio da sa svojim partnerima iz Amerike i tamošnjim investitorima, pokrene prvi srpski akcelerator „EastHub“, kako bi uz podršku Privredne komore Srbije pomagao mladim, inovativnim ljudima, početnicima u biznisu, tamo gde su on i njegova ideja bili 2012.godine.

Namera „EastHub-a“ je da promoviše najbolje domaće ideje, pružajući im kompletnu logistiku za razvoj, proboj i investicije na tržištu SAD. Svi zainteresovani kandidati pojedinci ili startup kompanije za „EastHub“ akcelerator, mogu aplicirati na web sajtu easthub.co, a konkursi će biti blagovremeno najavljeni i na portalu i kroz druge kanale komunikacije Privredne komore Srbije, koja je dala podršku ovom inovativnom i stimulativnom projektu.