



Datum: 30.07.2026

Medij: Radar

Rubrika: Ekonomija na radaru

Autori: Milan Čulibrk

Teme: Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD)

Napomena:

Površina: 1872



Naslov: Mladi talenti su resurs vredniji od bilo kog prirodnog bogatstva

Strana: 32,33,34,35

Ekonomija na radaru

DUŠAN KOMAR, OSNIVAČ I DIREKTOR OMINIMA, PRVOG „JEDNOROGA“ ČIJI SU VEĆINSKI VLASNICI IZ SRBIJE

Mladi talenti su resurs vredniji od bilo kog prirodnog bogatstva

Više od bilo koje krize brine me što se talenat mladih u Srbiji ne koristi dovoljno. Za njih se najveće svetske kompanije bore nemilosrdno, a kod nas se to često ne prepoznaje. Ulaganje u njih je najbolja investicija. Uostalom, zbog ljudi i tehnologije koju smo razvili naša kompanija i jeste profitabilna i njena vrednost je za nešto više od godinu dana porasla sedam puta, na 1,4 milijarde evra

Milan Čulibrk



Iako Ominimo neki predstavljaju kao kiparsku, mađarsku, holandsku, pa i poljsku kompaniju, dva od tri osnivača su iz Srbije, više od dve trećine zaposlenih su iz Srbije i ovde nastaje najveći deo tehnologije koju razvijamo. Zato je za mene to globalna kompanija sa srpskim korenima: Dušan Komar





Datum: 30.07.2026

Medij: Radar

Rubrika Ekonomija na radaru

Autori: Milan Čulibrk

Teme: Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD)

Napomena:

Površina: 1872



Naslov: Mladi talenti su resurs vredniji od bilo kog prirodnog bogatstva

Strana: 32,33,34,35

PRE SAMO 15 meseci, u aprilu 2025, mnogi su se čudili kako je startup, koji su Novosađani Dušan Komar i Laslo Horvat osnovali sa kolegom Denisom Vajnbenderom iz Nemačke, već posle godinu dana dostigao vrednost od 230 miliona dolara. Početkom ove sedmice i zvanično je potvrđeno da je Ominimo postao prvi srpski „jednorog“, jer je njegova vrednost uvećana na 1,6 milijardi dolara ili oko 1,4 milijarde evra. Na pitanje šta stoji iza takvog vrtočlavlja, na ovim prostorima nezabeleženog poslovnog uspeha, Dušan Komar, osnivač i direktor Ominima, u prvom razgovoru za medije nakon zvaničnog saopštenja kompanije za *Radar* navodi dva, po njegovom mišljenju, ključna razloga.

„Prvi je tehnologija. Razvili smo sopstvenu platformu zasnovanu na veštačkoj inteligenciji koja nam omogućava da mnogo preciznije procenimo rizik od tradicionalnih osiguravača. Zahvaljujući tome, bezbednijim vozačima možemo da ponudimo niže cene, a da pritom ostanemo profitabilni. Drugi razlog su ljudi. Uspešni smo da okupimo vrhunske matematičare, statističare i softverske inženjere – pametne, radoznale i vredne ljude koji su suštinski razlog ovog uspeha“, ističe Komar.

On naglašava da nije slučajno što već godinama kompanija na čijem je čelu podržava srpski tim na Međunarodnoj matematičkoj olimpijadi, koji je i ove godine osvojio šest medalja u Šangaju. Rezultat svega toga je da smo do prvih 500.000 korisnika stigli za nešto više od godinu dana, dok je našim konkurentima iz Evrope i Amerike za to bilo potrebno između pet i deset godina, kaže on.

„Ali ono što je, po meni, još važnije jeste da smo sve to postigli kao profitabilna kompanija. Mnogi startapi rast kupuju tako što godinama posluju sa gubicima i finansiraju ih novcem investitora. U osiguranju to jednostavno ne funkcioniše. Ako pogrešno procenite rizik, vrlo brzo ostanete bez kapitala. Upravo taj rezultat – eksplozivni rast uz visoku profitabilnost – doveo je do toga da je vrednost kompanije za nešto više od godinu dana porasla sa oko 200 miliona na 1,4 milijarde evra“, objašnjava Komar.

Kako biste nekome ko nije u biznisu objasnili da jedna relativno mlada, u domaćim okvirima i prilično nepoznata firma na tržištu vredi mnogo više od daleko poznatijih kompanija, koje javnost percipira kao uspešne? Ili kako je Ominimo postao najvrednija osiguravajuća kompanija na prostoru bivše Jugoslavije i jedna od najvrednijih u Srbiji?

Mislim da je odgovor prilično jednostavan – investitori ulažu u budućnost, a ne u prošlost. Prošlost im je važna, ali samo kao pokazatelj onoga što veruju da kompanija može da ostvari u budućnosti. Sećam se da sam i u našem pret-

hodnom intervjuu za *Radar* pomenuo poređenje između Gugla i Folksvagena (VW). Tada je VW vredeo 54 milijarde dolara, a Gugl 1.860 milijardi, iako su njihovi prihodi tada bili isti. Razlog je bio jednostavan – investitori su očekivali da će Gugl rasti mnogo brže i biti znatno profitabilniji. Danas, godinu i tri meseca kasnije, vrednost VW pala je na 39 milijardi, dok je vrednost Gugla porasla na 3.910 milijardi. Za vreme između naša dva intervjua Gugl je od kompanije koja je vredela 34 puta više postao kompanija koja vreduje 100 puta više od VW. To je dobar primer koliko je era veštačke inteligencije promenila način na koji investitori razmišljaju. Ili uzmite Antropik. Iako postoji svega pet godina, već danas vreduje oko 25 puta više od VW. To ne znači da je VW loša kompanija. Naprotiv. To samo pokazuje da se danas vrednost kompanije ne meri istorijom, niti brojem fabrika, poslovnih zgrada ili zaposlenih, već očekivanjem koliko će kompanija stvarati vrednosti u budućnosti. Brzina rasta i potencijal postali su važniji nego ikada ranije.

Šta vama znači što vam je jedan od partnera postala Evropska banka za obnovu i razvoj? Je li to samo finansijska pomoć ili to partnerstvo donosi i nešto više?

Uloga EBRD-a je podjednako značajna u finansijskom i u strateškom smislu. Industrija osiguranja razlikuje se od većine drugih po tome što je istovremeno visoko regulisana i kapitalno intenzivna. U takvom okru-

ženju međunarodne finansijske institucije imaju veoma važnu ulogu. EBRD upravlja imovinom većom od 100 milijardi dolara, ima najviši mogući kreditni rejting (AAA) i predstavlja međunarodnu finansijsku instituciju u vlasništvu 77 država sveta, pri čemu je njen najveći pojedinačni akcionar Vlada SAD. Reč je o jednom od najuglednijih i najspektativnijih institucionalnih investitora na svetu, koji uživa izuzetnu reputaciju u finansijskim i regulatornim krugovima širom Evrope. Ono što nam je podjednako važno jeste činjenica da EBRD ima veoma dug investicioni horizont. To se u potpunosti poklapa sa našom filozofijom razvoja kompanije. Ominimo ne gradimo da bismo ga prodali za dve ili tri godine, već da bismo u decenijama koje dolaze izgradili najveću tehnološku platformu za procenu rizika na svetu, pa da i mi pretekemo taj pomenuti VW po tržišnoj vrednosti.

Pre saradnje sa EBRD-om, druga po veličini osiguravajuća kompanija u Evropi, Cirihi inšurens grupa je prošle godine postala manjinski akcionar Ominima. Šta ste time dobili i da li ste vi i vaši partneri zauzvrat morali nečega, kao vlasnici, da se odreknete?

Osiguranje je pre svega industrija poverenja. Kada vaš manjinski akcionar i strateški partner postane druga najveća osiguravajuća grupacija u Evropi, sa tradicijom du-





Datum: 30.07.2026

Medij: Radar

Rubrika Ekonomija na radaru

Autori: Milan Čulibrk

Teme: Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD)

Napomena:

Površina: 1872



Naslov: Mladi talenti su resurs vredniji od bilo kog prirodnog bogatstva

Strana: 32,33,34,35

Ekonomija na radaru

žom od 150 godina, to šalje veoma važan signal klijentima, poslovnim partnerima i regulatorima. Cirihi inšurens grupa je ujedno i najbolje kapitalizovana osiguravajuća grupacija u Evropi i do sada je, bez izuzetka, obezbedila sav kapital potreban za rast našeg zajedničkog portfolija i izuzetno smo zadovoljni tom saradnjom. Imamo odlične odnose na najvišem nivou, a u narednih nekoliko meseci zajedno ćemo ući na još dva tržišta – Belgiju i Rumuniju. Kada biramo strateške partnere ili investitore, naš apsolutni prioritet je da sačuvamo suverenitet nad kompanijom i punu autonomiju u donošenju strateških i operativnih odluka. Upravo zato su pregovori i sa Cirihi inšurens grupom i sa EBRD-om trajali mesecima. Uvek ćemo se radije odreći određenog procenta vlasničkog udela nego prava da donosimo ključne odluke o budućnosti kompanije. Sloboda da gradimo Ominimo onako kako verujemo da je ispravno za nas ima veću vrednost od bilo koje pojedinačne investicije. Uveren sam da smo uspeli da pronađemo partnere koji dele tu filozofiju i koji žele da nam pomognu da izgradimo globalnu kompaniju, a ne da je vode umesto nas.

U proleće 2025. ste za Radar rekli da su vam mnogi govorili da vaša firma nikada neće biti profitabilna i da neće dugo trajati. Šta vam sada kažu, kada je sa prihodom u 2025. većim od 350 miliona dolara Ominimo najbrža rastuća tehnološka kompanija u oblasti osiguranja u svetu?

Kada pokušavate da izgradite globalno relevantnu kompaniju, sasvim je normalno da se susrećete sa skepticizmom. Da su svi od početka verovali u vašu ideju, vrlo verovatno bi je neko već realizovao pre vas. Ljudi vole da misle da su nekonvencionalni, ali retko ko želi da plati cenu toga. A cena je upravo to da svakodnevno plivate uzvodno, da slušate kritike, neželjene savete i ljude koji će vam objasniti deset razloga zašto ćete propasti. To je psihološki prilično naporno. O tome je pisao i Peter Til u knjizi *Zero to One*, koja se s razlogom smatra svojevrsnom biblijom startup sveta. Lep je osećaj kada se ispostavi da skeptici nisu bili u pravu, ali mislim da je još važnije da svoju motivaciju ne gradite na potrebi da bilo kome bilo šta dokazujete. Ako vas pokreće potreba za eksternom validacijom, želja da se nekome inatite ili da ućutkate kritičare, to nije zdrava niti dugoročno održiva motivacija. Mene pokreće nešto sasvim drugo – to što smo uspeli da okupimo tim neverovatno pametnih, vrednih i radoznalih ljudi i što svakog dana zajedno rešavamo izuzetno teške probleme. Upravo u tome pronalazim najveće zadovoljstvo, a rezultati koje danas vidimo samo su posledica takvog pristupa.

I vaša organizacija prilično je netipična, jer je sedište Ominimo holdinga na Kipru, prvo

tržište vam je bila Mađarska, a u Novom Sadu je razvojni centar. Da li je onda opravdano reći da je Ominimo prvi srpski „jednorog“ ili je to možda više kiparska ili mađarska kompanija? Ili za vas i vaša biznis granice ne postoje?

Kažu da je dobar znak kada počnu da vas svojataju. U poslednje vreme čitao sam tekstove u kojima je Ominimo predstavljen kao kiparska, mađarska, holandska, pa i poljska kompanija. Očigledno nešto radimo kako treba. Ako se ne varam, rumunski UiPath danas formalno ima sedište u Delaveru, a hrvatski Infobip na Kajmanskim Ostrvima, pa ih ipak svi s pravom doživljavaju kao rumunsku, odnosno hrvatsku kompaniju. Kada je reč o Ominimu, dva od tri osnivača su iz Srbije, više od dve trećine naših zaposlenih su iz Srbije, u Srbiji nastaje najveći deo tehnologije koju razvijamo... Istovremeno, od prvog dana želeli smo da gradimo globalnu kompaniju, zbog čega smo holding osnovali na Kipru, članici EU, čiji je pravni sistem u velikoj meri zasnovan na britanskom pravu. Mađarska nam je bila prvo tržište i odskočna daska za izlazak na evropsko tržište. Uskoro ćemo biti prisutni na više od deset tržišta EU, na tržištu SAD, a verovatno i na nekim azijskim tržištima. Ako želite da izgradite jednu od najvećih tehnoloških kompanija u svojoj oblasti, jednostavno ne možete razmišljati kao lokalna kompanija. Morate biti globalni od prvog dana. Pa šta je onda Ominimo? Po mom mišljenju, globalna kompanija sa srpskim korenima.

Ominimo ste osnovali 2024. sa Laslom Horvatom, kolegom iz Srbije i Denisom Vajnbanderom iz Nemačke. Na prvi pogled prilično „šareno“ društvo, šta je vezivno tkivo koje vas je spojilo u tako kompaktnu ekipu? I zna li se kod vas „ko kosi, a ko vođu nosi“?

Denis i ja upoznali smo se u Mekinzijskoj, gde smo zajedno radili šest godina. Laslo je išao u istu školu kao i ja, gimnaziju „Svetozar Marković“ u Novom Sadu, ali smo se zapravo upoznali kasnije, preko zajedničkih prijatelja sa PMF-a. Mislim da danas imamo gotovo idealno podeljene uloge. Laslo vodi razvoj naše tehnološke platforme i bez dileme je najbriljantniji softverski inženjer kojeg sam upoznao. On je ono što se u Silicijumskoj dolini naziva *10x developer*. Denis je matematički genije i mislim da mu nema ravnog kada je u pitanju razvoj modela za procenu rizika u osiguranju. Moj posao je da definišem strategiju kompanije, pomognem oko prioritizacije, gradim odnose sa investitorima, regulatorima i partnerima i da obezbedim da Ominimo funkcioniše kao jedna organizaciona celina. Posebno mi je važno da gradimo meritokratsku kulturu u kojoj pobeđuju najbolje ideje, a ne interna politika, u kojoj spletkarenje i samopromociju iskorenjujemo kao korov





Datum: 30.07.2026

Medij: Radar

Rubrika Ekonomija na radaru

Autori: Milan Čulibrk

Teme: Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD)

Napomena:

Površina: 1872



Naslov: Mladi talenti su resurs vredniji od bilo kog prirodnog bogatstva

Strana: 32,33,34,35

i u kojoj su trvenja među ljudima, pa i između nas trojice osnivača, svedena na minimum. To zahteva dosta emocionalne zrelosti od svih u Ominimu i spremnost da ego ostavimo po strani. Na kraju dana nije važno čija je ideja, već da je najbolja. I ono što me posebno raduje jeste da najbolje ideje vrlo često dolaze upravo od naših najmlađih kolega. To je, po mom mišljenju, najbolji dokaz da takva kultura zaista funkcioniše.

Činjenica je da je vrednost vašeg startapa, pokrenutog 2024, premašila milijardu evra nekako baš u vreme kada je Srbija u velikoj društvenoj krizi. Da li to znači da za dobar biznis model nema prepreke koja se može preskočiti ili...

Nijedna kompanija ne bira okolnosti u kojima posluje. Ako čekate da sve bude idealno – da nema ekonomskih kriza, političkih tenzija, ratova ili pandemija – nikada nećete izgraditi ništa veliko. To, naravno, ne znači da za dobar biznis model ne postoje prepreke. Naprotiv, preduzetništvo je svakodnevno rešavanje problema. Razlika je u tome što dobar tim i dobra organizacija ne troše mnogo energije na žaljenje zbog prepreke, već traže način da ih prevaziđu. Ono što mene, međutim, mnogo više brine od bilo koje pojedinačne krize jeste koliko je talenat mladih ljudi u Srbiji i dalje nedovoljno iskorišćen. Kada smo odlučili da podržimo Društvo matematičara Srbije i finansiramo pripreme i odlazak našeg tima na Međunarodnu matematičku olimpijadu, iskreno sam očekivao da ćemo biti jedna od desetina kompanija koje to rade. Ispostavilo se da smo jedini. To me je zaista iznenadilo. Za ovakav talenat najveće svetske kompanije bore se nemilosrdno, dok kod nas on često ostane neprepoznat ili nedovoljno iskorišćen, pa mnogi od tih mladih ljudi svoje najveće uspehe ostvare tek u inostranstvu. Voleo bih da se to promeni. Uveren sam da je ulaganje u ovakve ljude jedna od najboljih investicija.

U prvi plan ističete da najveći deo tima od oko 100 zaposlenih čine mladi stručnjaci iz Srbije koji rade u Ominimo razvojnim centrima u Novom Sadu i Beogradu. Kako regrutujete nove kadrove?

Daleko najbolje rezultate dala nam je direktna saradnja sa fakultetima u Srbiji. PMF, FTN, MATF, RAF i ETF danas su naši najvažniji partneri kada je reč o pronalaženju novih talenata. Ranije ove godine zajedno sa MATF-om organizovali smo prvi Ominimo Data Science Hackathon za studente završnih godina i učesnicima podelili 30 ponuda za posao. Pokrenuli smo programe stipendiranja najboljih studenata, podržavamo Društvo matematičara Srbije, a namera nam je i da značajnim donacijama pomognemo nabavku IT opreme našim najvećim fakultetima. Ljude ne zapošljavamo zbog onoga što danas znaju, već zbog njihove

vog potencijala, inteligencije i radoznalosti. Tehnologije se menjaju svakih nekoliko godina i svaka se može naučiti. Inteligencija, način razmišljanja i karakter – to se ne uči. Gotovo svi ljudi koje zapošljavamo dolaze direktno sa fakulteta, bez prethodnog radnog iskustva, a prosečna starost našeg tima danas je oko 25 godina. I konačno, nakon zatvaranja naše Serije B, izdvojili smo više od 50 miliona evra za takozvani *Employee Stock Option Plan*, koji ćemo kroz opcije podeliti našim zaposlenima. Želimo da ljudi koji zajedno sa nama grade Ominimo ne budu samo zaposleni, već i njegovi suvlasnici.

Srbija je na velikoj raskrsnici. Bez obzira na ishod budućih izbora, šta smatrate trenutno najvećim ekonomskim problemom i da od vas zavisi kakvo biste rešenje predložili?

Srbija ima jedan resurs koji je, po mom mišljenju, daleko vredniji od bilo kog prirodnog bogatstva, a to su izuzetno talentovani i tehnički obrazovani mladi ljudi. Ono što nam je, međutim, dugo nedostajalo jeste samopouzdanje da sanjamo dovoljno velike snove. Generacijama smo mlade učili da biraju siguran posao, a ne da grade velike kompanije. I danas, kada želimo da kažemo da je neko dobro dete, mi kažemo da je poslušno. A ja mislim da nam treba malo više neposlušnosti, ali u najboljem mogućem smislu te reči – da imamo hrabrosti da težimo onome što drugima deluje nemoguće, da plivamo uzvodno kada verujemo da je nešto ispravno i da istrajemo čak i kada nas većina ubeđuje da je to uzaludno.

U prošlom intervjuu za *Radar* pomenio sam Novaka Đokovića. Kada je počeo da trenira tenis, nije sanjao da bude najbolji u Beogradu ili Srbiji. Želeo je da bude najbolji na svetu, i ne samo najbolji, već najbolji svih vremena. Mislim da nam je upravo takav način razmišljanja potreban. Često čujem da mladima treba dati šansu. Iskreno, ne volim tu formulaciju. Najvrednije stvari u životu niko vam neće dati. Morate sami da ih stvorite i zgrabite. Neko može da vas pogura, može da vam otvori vrata i može da veruje u vas više nego što u tom trenutku verujete sami u sebe, ali kroz ta vrata na kraju morate proći sami. Kada bih se ja pitao, predložio bih stvaranje jednog megafonda, vrednog ne nekoliko desetina miliona, već nekoliko milijardi evra, koji bi bio poveren na upravljanje jednom od vodećih svetskih *venture capital* fondova, po uzoru na model koji je Evropska unija razvila sa fondom EQT. Njegov zadatak bio bi da prepozna najtalentovanije mlade ljude, obezbedi im početni kapital i pomogne im da od prvog dana grade kompanije sa globalnim ambicijama. Apsolutno sam uveren da bi takva investicija Srbiji dugoročno donela veći povraćaj od gotovo bilo koje druge razvojne politike. ■

ceo intervju na radar.rs od 30. jula

