

28.2.2018

Analýza start-upov na Slovensku

Strategická časť



Obsah

Obsah	1
Tabuľky a grafy	3
Použité skratky	3
1. Manažérske zhrnutie	4
2. Úvod	5
3. Popis start-upov a ich prínosu pre slovenskú ekonomiku.....	9
3.1 Definície start-upu v slovenskom a medzinárodnom kontexte.....	9
3.2 Význam start-upov pre slovenskú ekonomiku.....	11
3.3 Prehľad úspešnosti start-upov, ktoré získali podporu.....	14
4. Prehľad podporných schém pre start-upy vo svete.....	17
4.1 Veľká Británia	17
4.2 Írsko	20
4.3 Nemecko	21
4.4 Rakúsko	24
4.5 Estónsko.....	26
4.6 Česká republika	31
4.7 Izrael	32
4.7 Austrália.....	35
4.8 Singapur.....	36
4.9 Taiwan	38
4.10 Kórejská republika.....	40
4.11 India	41
4.12 Japonsko	42
4.13 Kanada	43
4.14 Juhoafrická republika.....	46
4.15 Ruská federácia.....	47
5. Prehľad podpornej infraštruktúry pre start-upy na Slovensku.....	49
5.1 Inštitucionálni investori a fondy rizikového kapitálu	52
5.2 Prostriedky z programov EÚ	60
5.3 Inkubátory, akcelerátory a co-workingy	62
6. Odporúčania pre odstránenie najvýznamnejších prekážok v podnikaní start-upov na Slovensku.....	71
6.1 Odstrániť neopodstatnené prekážky pri začatí podnikania	72
6.2 Zvýšiť celkovú stabilitu legislatívneho prostredia.....	73
6.3 Zredukovať mieru regulačnej záťaže podnikov	74
6.4 Zvýšiť mieru a kvalitu podnikateľského vzdelania	75

6.5 Posilniť aktivitu start-upového ekosystému v regiónoch.....	76
6.6 Zlepšiť úroveň evidencie podpory de minimis	77
6.7 Podporiť prepájanie univerzitného výskumu s potrebami súkromného sektora	78
7. Záver	80
Použitá literatúra.....	82
Príloha: Kvalitatívny prieskum na vzorke slovenských start-upov	87

Tabuľky a grafy

Tabuľka 1: Prehľad zdrojov a typu investícií rizikového kapitálu dostupného pre slovenské start-upy	52
--	-----------

Graf 1: Medziročná zmena tržieb u start-upov podporených zo strany SBA v roku 2015	16
---	-----------

Použité skratky

COSME	Program pre konkurencieschopnosť podnikov a malých a stredných podnikov
EK	Európska komisia
EÚ	Európska únia
EVCA	European Private Equity & Venture Capital Association
HDP	Hrubý domáci produkt
IPO	Financovanie prostredníctvom verejných trhov
IT	Informačné technológie
MSP	Malé a stredné podniky
NISA	National Innovation & Science Agenda
NPC	Národné podnikateľské centrum
NRF	Národná nadácia pre výskum
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OP	Operačný program
SARIO	Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu
SBA	Slovak Business Agency
SR	Slovenská republika
STU	Slovenská technická univerzita
VTP	Vedecko-technologický park

1. Manažérske zhrnutie

Hoc majú start-upy zvyčajne ambície uspieť nielen na domácom, ale aj na medzinárodnom trhu, pri úplnom začiatku podnikania šance na ich úspech výrazne ovplyvňuje práve kvalita domáceho podnikateľského prostredia a taktiež kvalita a rozvinutosť inštitúcií, nástrojov a väzieb, ktoré start-upový ekosystém tvoria. Až 90-percent takýchto podnikov síce končí neúspechom, a to zvyčajne hneď v úvodnej fáze ich podnikania, no aj malé množstvo ambiciózných a úspešných iniciatív tohto typu dokáže prostredníctvom nových technologických alebo manažérskych inovácií zmeniť doteraz známú formu odvetví, hospodárstva alebo aj pripraviť pôdu pre vznik úplne nových trhov. Štrukturálnym základom takéhoto úspechu je zvyčajne živá podnikateľská komunita. Tvoria ju miesta a inštitúcie, v rámci ktorých si môžu začínajúci inovatívni podnikatelia vymieňať a testovať svoje nápady a skúsenosti a získať kontakty, klientov, investície, finančnú podporu či mentoring, ktoré sú pre ich podnikanie kľúčové.

Základným predpokladom pre rozmach inovácií a start-upov je predovšetkým priaznivé nastavenie podnikateľského prostredia ako takého. Verejné inštitúcie by sa preto mali sústrediť v prvom rade na pasívne nástroje podpory inovatívneho podnikania. Pritom platí, že opatrenia zamerané na zjednodušenie podnikania všeobecne, no najmä opatrenia cielené na segment malých a stredných podnikov – ktoré tvoria prevažnú väčšinu podnikov v ekonomike – rovnako priaznivo ovplyvňujú aj podnikanie start-upov. Medzi pasívnymi opatreniami na podporu inovatívneho aj tradičného podnikania by nemalo chýbať vytvorenie stabilnejšieho legislatívneho prostredia, odstránenia neopodstatnených bariér pri začatí podnikania či systematického odstraňovania administratívnych a regulačných bariér.

Napriek tomu, že základnú štruktúru start-upového ekosystému tvorí súkromný sektor, inštitúcie verejného sektora by mali k podpore start-upov aj naďalej pristupovať aj z hľadiska aktívnych nástrojov. Spomedzi špecifických nástrojov zameraných na podporu inovatívneho podnikania by pre rozvoj start-upového ekosystému mohla byť prínosná systematická podpora prepájania univerzitného výskumu s praktickými potrebami firiem, vytváranie či podpora platforiem pre networking inovatívnych podnikateľov či aktívnejšia podpora v oblasti prezentácie úspešných slovenských start-upov v zahraničí. Kľúčové je však podchytiť aj hlbšie zakorenenú prekážku v podobe nízkej úrovne podnikateľského vzdelania na Slovensku. Za týmto účelom by bolo vhodné nielen pokračovanie, ale aj ďalšie rozširovanie už existujúcich iniciatív poskytujúcich komplexné služby podnikateľského vzdelávania, poradenstva a mentoringu záujemcom o inovatívne podnikanie aj členom existujúcim start-upových projektov. Úspešné príklady zo zahraničia aj doterajšia prax v slovenských podmienkach ukazujú, že na tieto účely sa osvedčili riešenia typu one-stop-shop, ktoré ponúka Národné podnikateľské centrum.

2. Úvod

Kam sa podeli európske technologické giganty? Ešte pred zhruba dekadou patrili medzi významných hráčov na globálnom trhu mobilné telefóny od fínskej Nokie, švédskeho Ericssonu a francúzskeho Alcatelu či televízie od holandského Philipsu. Dnes už spomínané spoločnosti v oblasti spotrebnej elektroniky buď nepodnikajú vôbec, alebo majú na tomto trhu už len marginálne postavenie. Ukázalo sa, že vo vysoko dynamickom odvetví spotrebnej elektroniky a digitálnych služieb môže hoc aj jediná prelomová inovácia rozvrátiť staré trhové poriadky a privodiť rýchly pád aj zavedených gigantov. Jednou z takýchto inovácií sa v januári 2007 stal prvý smartfón v modernej podobe v podaní amerického Applu. Smartfóny sa čoskoro stali najrýchlejšie sa predávajúcim vynálezom v histórii a v priebehu jedinej dekády prakticky vytlačili z trhu klasické mobilné telefóny spolu so spoločnosťami, ktoré pri ich výrobe a predaji predtým excelovali. Smartfón ako taký sa čoskoro stal definujúcou technológiou 21. storočia. Dokázal totiž odstrániť predošlé bariéry toho, čo, kedy a kde dokážeme robiť s modernými technológiami a stal sa tak prvým skutočne osobným počítačom. A vďaka tomu začal tento inovatívny produkt zásadne meniť nielen podobu trhu, ale aj podobu modernej ekonomiky.

Podľa dát z viacerých ekonomických štúdií, ktoré porovnával britský magazín The Economist, dokážu v rozvojových ekonomikách dodatočné tri smartfóny na sto obyvateľov zvýšiť HDP per capita o viac než percentuálny bod ročne. Napríklad už len tým, že noví vlastníci sa pripoja na internet a založia si bankové účty, či začnú nakupovať tovary a služby online – tovary a služby, ktoré by im často pre chýbajúcu fyzickú obchodnú infraštruktúru ostali nedostupné. Čoraz väčší počet ľudí skrátka získava spolu so smartfónom prístup na internet a prostredníctvom neho aj k digitálnej ekonomike. Čo je však dôležitejšie je funkcia smartfónu ako platformy, vďaka ktorej dokážu nové inovatívne firmy dosiaľ nevídaným tempom meniť celé odvetvia. Napríklad Facebook nadobro zmenil spôsob našej interakcie a zároveň pomohol predajcom cieľiť reklamu dovtedy nevídaným spôsobom – na prospech predávajúcich aj zákazníkov. Uber či Airbnb ako pionieri novej vlny zdieľanej ekonomiky dokázali priamo prepojiť dopyt s ponukou. Odomkli tak predtým nevyužitý kapitál ako rodinné auto či byt a priniesli prenajímateľom možnosť dodatočného zárobku a zákazníkom kvalitnejšie služby za nižšie ceny.

Ak sa však pozrieme na pôvod v súčasnosti najúspešnejších rozvracačov starých trhových poriadkov, pochádzajú takmer výhradne zo Spojených štátov a východnej Ázie. Hardvérové spoločnosti svetového formátu dnes v Európe prakticky neexistujú. Spoločnosti vyrábajúce smartfóny ako Wileyfox, Wiko, Nokia či Alcatel síce pochádzajú z Európy, no ich podiel na globálnom trhu je marginálny. Philips sa pri konkurencii kórejských značiek vzdal výroby

televízii a presmeroval svoje úsilie od spotrebnej elektroniky na segment svietidiel a zdravotníckych technológií. V Európe však môžeme nájsť aspoň významných výrobcov kvalitnej audiotechniky – nemecký Sennheiser či rakúsku spoločnosť AKG. V nových a rýchlo sa rozvíjajúcich segmentoch spotrebnej elektroniky ako smartfóny, chytré hodinky, mikročipy, VR sety či drony však trhu výrazne dominujú ázijskí a americkí producenti. Situácia je pozitívnejšia pri spoločnostiach poskytujúcich softvérové produkty a online služby. Rozloženie trhových síl však aj tu výrazne napovedá o aktuálnom stave inovačného prostredia v Európe.

Segmentu online infraštruktúry – od cloudových služieb po siete pre doručovanie obsahu (Content Delivery Networks) – ktorá je chrbtovou kosťou internetových služieb, dominujú spoločnosti z USA (Amazon, Microsoft, Google, Akamai) a rýchlo rastúce čínske spoločnosti (Alibaba Cloud a Tencent Cloud). Rovnaká situácia sa opakuje pri platformách – od operačných systémov pre počítače a smartfóny, webové prehliadače, obchody s aplikáciami až po sociálne siete. V tomto segmente takmer bezkonkurenčne dominujú americké technologické giganty a nenájdeme tu jedinú významnú európsku spoločnosť. Jediní potenciálni vyzývateľia opäť raz pochádzajú z Číny. Ak sa chce inovatívna firma presadiť hoc aj na národnom trhu s vlastnou aplikáciou či službou, musí ju koncovému užívateľovi doručiť skrz niektorú z týchto platforiem. V segmente aplikácií pre koncového užívateľa je však podiel úspešných európskych firiem podstatne priaznivejší. Nájdeme tu pôvodne estónsky Skype, francúzsku platformu pre zdieľanie jász BlaBlaCar, švédsku streamovaciu platformu Spotify, taktiež švédsku spoločnosť Mojang – developera slávnej hry Minecraft, britský agregátor leteniek Skyscanner, maďarský prezentačný softvér Prezi či fínsku spoločnosť Rovio – developera úspešnej hry Angry Birds. V porovnaní s americkými a čínskymi firmami v tomto segmente však stále ide o firmy s jediným produktom, alebo veľmi úzkym zameraním. Európa tak stále postráda „všeobecné“ technologické giganty aké vyrástli na konkurenčných trhoch – Google, Amazon, Apple, Facebook, Alibaba, Baidu, Tencent – ktoré majú široké pole pôsobnosti, prichádzajú s množstvom inovácií a tiež skupujú množstvo start-upových projektov.

Európa teda ani dnes nepostráda úspešné technologické start-upy. Európa však nápadne postráda takzvaných jednorožcov – teda inovatívne firmy, ktoré dosiahli trhovú hodnotu vo výške viac ako jednej miliardy amerických dolárov – ktoré by dokázali zopakovať trhovú úspech padlých technologických gigantov z predošlej dekády. Pre ilustráciu, zatiaľ čo v Európe sa v roku 2016 podarilo na status „jednorožca“ dostať desiatke nových inovatívnych spoločností, v USA ich bolo tridsať (GP Bullhound, 2016). Štrukturálne príčiny naznačuje už samotné zameranie úspešných európskych start-upov. Stále je relatívne jednoduchšie a relatívne lacnejšie vytvoriť a následne aj na trhu presadiť tematicky zameranú aplikáciu či službu. Pri platformách

a digitálnej infraštruktúre je však situácia značne odlišná. Na svetovom trhu sa ich tradične uchytí len niekoľko málo – cloudových riešení, operačných systémov, prehliadačov, sociálnych sietí. Pre získanie kritickej masy užívateľov potrebujú firmy výrazne väčší objem kapitálu, tisícky vysoko kvalifikovaných zamestnancov a v ideálnom prípade aj dostatočne veľký domáci trh. Európske start-upy pri svojich globálnych ambíciách čelia viacerým zásadným hendikepom – rozdrobenosti trhov, prísnejšej regulácii, horšiemu investičnému prostrediu a nedostatočne silnému start-upovému ekosystému.

Európske firmy čelia vo všeobecnosti vyššej daňovej záťaži a prísnejším zákonníkom práce ako ich náprotivky z USA a Číny, čo je pre ne otvorená konkurenčná nevýhoda. Špeciálne v dynamických segmentoch ekonomiky, ktoré vyžadujú, aby boli firmy schopné flexibilne sa prispôsobovať rýchlo sa meniacemu trhu a podľa potreby prepúšťať a naberať ľudí a investovať čo najviac prostriedkov na výskum, vývoj a expanziu. Technologické firmy tiež čelia výrazne prísnejším pravidlám pre ochranu spotrebiteľa, ktoré navyše naprieč EÚ dosiaľ nie sú plne zjednotené. Tieto faktory znamenajú vyššie komplikácie a náklady spojené s podnikaním samotným v rámci spoločného európskeho trhu. Najmä v porovnaní s hlavnými inovačnými rivalmi v podobe amerického a čínskeho trhu. Do tejto kategórie tiež spadá nižšia kultúrna a jazyková homogenita spoločného európskeho trhu. Pre inovatívne spoločnosti je jednoduchšie začínať a následne rýchlo škálovať svoje podnikanie na trhoch, kde neexistujú predovšetkým jazykové bariéry. V Európe však takéto škálovanie znamená upraviť produkt či službu do minimálne 24 jazykových mutácií (ktoré predstavujú oficiálne jazyky EÚ).

Napokon, Európa postráda vlastné svetovo významné start-upové centrum. Živá start-upová scéna v Berlíne, Londýne či Paríži naznačuje, že nedostatkom kvalifikovaných ľudí či inovatívnych projektov Európa rozhodne netrpí, ani jedno z týchto centier však neposkytuje tak vysokú koncentráciu start-upov a poskytovateľov rizikového kapitálu ako americké Silicon Valley či čínsky Šen-čen. Jedným z hlavných podkladových dôvodov tohto stavu, ktoré má Európska komisia ambíciu napraviť, je pretrvávajúca rozdrobenosť európskych kapitálových trhov. Napriek dekádam výrazných úspechov pri budovaní spoločného európskeho trhu a prehlbovaní jeho integrácie totiž ostáva zabezpečenie voľného pohybu kapitálu naďalej výzvou. Kapitálový trh EÚ ostáva dodnes fragmentovaný na národné trhy, pričom cezhraničnému investovaniu aj naďalej stoja v ceste neopodstatnené regulačné a administratívne bariéry, ktoré vyplývajú prevažne z vysokej diverzity národných legislatív v oblasti daňových predpisov, regulácie obchodovania na kapitálových trhoch či pravidiel reštrukturalizácie firiem. Podstatnou prekážkou cezhraničného toku investícií sú aj pretrvávajúce výrazné rozdiely v rozvinutosti kapitálových trhov jednotlivých členských krajín. Krajiny južnej, strednej a východnej Európy v tomto ohľade veľmi citelne zaostávajú za

rozvinutosťou kapitálových trhov západnej a severnej Európy. Kapitálové trhy našom v regióne strednej a východnej Európy sú zriedka rozvinuté viac ako zo štvrtiny v porovnaní so zvyškom Európy. Jedným z dôsledkov je, že financovanie podnikov je v našom regióne vo všeobecnosti závislé prevažne od kondície bankového sektora. V prípade start-upov financovanie v prevažnej miery závisí od ponuky lokálneho rizikového kapitálu a nástrojov financovaných z prostriedkov EÚ. Start-upy, ktoré prekonalí úvodnú fázu podnikania a dostali sa do fázy škálovania na európsky či globálny trh potom môžu mať problém v získaní dostatočného kapitálu na takúto expanziu na domácom stredoeurópskom kapitálovom trhu.

Výhody aj obmedzenia, ktoré sú charakteristické pre európsku start-upovú scénu sa vo výraznej miere premietajú aj do lokálnych ekosystémov jednotlivých členských krajín. Hoc majú start-upy zvyčajne ambície uspieť nielen na domácom, ale aj na medzinárodnom trhu, pri úplnom začiatku podnikania šance na ich úspech výrazne ovplyvňuje práve kvalita domáceho podnikateľského prostredia a taktiež kvalita a rovnako tak rozvinutosť inštitúcií, nástrojov a väzieb, ktoré start-upový ekosystém tvoria. Preto sa v posledných rokoch čoraz viac dostáva do pozornosti odbornej verejnosti aj tvorcov politik dôležitosť podpory start-upového ekosystému z hľadiska vytvárania priaznivých podmienok pre zakladanie a rozvoj inovatívnych firiem, ale aj z hľadiska posilnenia špecifickej podpornej infraštruktúry, ktoré takéto firmy na svoj úspešný rast potrebujú. Cieľom tejto analýzy je zmapovanie prostredia, v ktorom slovenské start-upy podnikajú – a to vrátane možností získavania podnikateľského vzdelania a zručností, rizikového kapitálu, poradenstva a mentoringu. Súčasťou analýzy je zhodnotenie inštitucionálneho a legislatívneho rámca podpory start-upov na Slovensku ako aj identifikovanie prekážok v oblasti podpory start-upov. Jedným z východísk tejto analýzy je kvalitatívny prieskum na vzorke ôsmich slovenských start-upov pôsobiacich v rôznych prostrediach, ktorého závery boli využité na vyhodnotenie existujúcich podmienok a spracovanie návrhov nástrojov pre efektívnejšiu podporu a rozvoj start-upov na Slovensku.

3. Popis start-upov a ich prínosu pre slovenskú ekonomiku

Využívanie pojmu start-up pre označenie špecifického typu podnikania sa pôvodne rozšírilo v USA v časoch takzvanej dot-com bubliny medzi rokmi 1997 až 2001 – v období nezdravo rýchleho rastu technologických a softvérových spoločností. Pôvodnou konotáciou start-upu teda bola nedávno založená, technologicky orientovaná spoločnosť, ktorá sa vyznačuje vysokým rastovým potenciálom. Vo všeobecnosti však start-up dodnes nemá široko ujednotenú, presnú definíciu, pričom naplnenie obsahu tohto pojmu z hľadiska legislatívy, politik verejných inštitúcií, investorov, akademickej obce aj samotných inovatívnych podnikateľov často kladie dôraz na odlišné kvalitatívne a kvantitatívne aspekty, ktorými by sa mal takýto podnik vyznačovať.

3.1 Definície start-upu v slovenskom a medzinárodnom kontexte

Prvotnú definíciu start-upu na Slovensku priniesol dokument pod názvom „Konceptia pre podporu start-upov a rozvoj start-upového ekosystému v Slovenskej republike“, ktorý vznikol v roku 2015 ako spoločná vízia Ministerstva financií SR, Ministerstva hospodárstva SR a Ministerstva školstva, vedy, výskumu a športu SR. Podľa tohto dokumentu: „Startupy sú podnikateľské iniciatívy s vysokým rastovým a inovačným potenciálom, ktoré dokážu naštartovať a dlhodobo podporovať inteligentný a inkluzívny hospodársky rast a tiež prilákať zahraničné investície. Prispievajú k rozvoju odvetví s vysokou pridanou hodnotou, regionálnej a globálnej konkurencieschopnosti a tvorbe zamestnanosti kvalifikovanej pracovnej sily. Rovnako významný prínos predstavujú pri budovaní imidžu Slovenska ako inovatívnej ekonomiky v zahraničí.“ Východisková definícia start-upu na Slovensku je už v súčasnosti ukotvená v legislatíve zákonom č. 290/2016 Z. z. o podpore malého a stredného podnikania. V zmysle tohto zákona ide o obchodnú spoločnosť povinne vytvárajúcu základné imanie, so sídlom v Slovenskej republike, od vzniku ktorej neuplynulo viac ako 36 mesiacov a ktorá je ovládaná fyzickými osobami, ktoré sú jej zakladateľmi, a je inovačným podnikom, mikropodnikom, malým podnikom alebo stredným podnikom.

Z hľadiska terminológie využívanej nadnárodnými inštitúciami sa však v širšom slova zmysle pod pojmom start-up môže rozumieť aj označenie akéhokoľvek začínajúceho podnikania. Takúto širokú definíciu využíva napríklad OECD vo svojich pravidelných publikáciách *Entrepreneurship at a Glance*, kde start-up definuje ako spoločnosť od vzniku ktorej neuplynuli viac ako dva roky. Prístup z hľadiska širšej definície zakotvuje aj vyššie uvedený slovenský zákon o podpore malého a stredného podnikania. Verejnosťou, start-upovou komunitou aj odbornou literatúrou je však

všeobecne zaužívaná skôr užšia definícia start-upu, ktorá kladie dôraz aj na inovačný charakter takéhoto podnikateľského projektu. Napríklad poradenská spoločnosť KPMG vo svojich každoročných, tematicky zameraných publikáciách definuje start-up ako „mladú firmu, ktorá využíva inovatívne technológie, narúša súčasné biznis modely a má vyhliadky na globálny rast“ (KPMG 2017). Britský počítačový vedec, podnikateľ a investor Paul Graham sa vo svojej definícii start-upu sústreďuje na jedinú kvalitu, a síce start-up definuje ako spoločnosť, ktorá je určená na rýchly rast. Ďalšie definície kladú dôraz na start-up ako na úvodnú fázu podnikania, v rámci ktorej sa firma posúva k realizácii podnikateľského nápadu a pripravuje sa na produkciu, marketing a predaj svojho produktu či služby (RÚZ, 2017). Ujednotený náhľad neexistuje ani pri definícii z hľadiska toho, od ktorej fázy podnikania spoločnosť začína a od ktorej prestáva byť start-upom. Rôznorodé prístupy za moment vzniku start-upu považujú prvotné zostavenie podnikateľského nápadu, prípadne zostavenie funkčnej beta verzie produktu či služby, alebo formalizovanie podnikania založením spoločnosti. Za moment, odkedy začína byť inovatívny projekt start-upom sa taktiež môže považovať získanie prvých platiacich zákazníkov. Na druhej strane, podľa rôznych náhľadov spoločnosť prestáva byť start-upom uplynutím určenej doby pôsobenia na trhu, dosiahnutím prvého zisku či akvizíciou start-upu etablovanou spoločnosťou. Stretnúť sa však môžeme aj s prístupom, ktorý za moment ukončenia start-upovej fázy podnikania považuje až vstup inovatívnej spoločnosti na verejný kapitálový trh.

Ak zhrnieme atribúty rôznych definičných prístupov, start-up sa od ostatných spoločností vo všeobecnosti odlišuje predovšetkým tým, že ide o inovatívnu spoločnosť so škálovateľným biznis modelom, ktorá sa nachádza v úvodných fázach podnikania a vyznačuje sa vysokým potenciálom rastu, no zároveň aj s tým spojeným vysokým rizikom zlyhania. Rôznorodý prístup k definovaniu start-upu sa napokon odrazil aj v kvalitatívnom prieskume na vzorke slovenských inovatívnych podnikateľov. Tí pri vlastnom ponímaní atribútov tohto typu podnikania kladli dôraz na jeho rôzne aspekty – prítomnosť inovácie vo vyvíjanom produkte alebo službe, prítomnosť inovácie v samotnom biznis modeli, závislosť na externom financovaní či krátke pôsobenie takéhoto podniku na trhu. Z prieskumu ďalej vyplynulo, že niektoré inovatívne spoločnosti, ktoré spadajú do definičného rámca start-upu, sa takémuto označeniu zámerne vyhýbajú pre obavu z negatívnych konotácií tohto pojmu v očiach zákazníka.

3.2 Význam start-upov pre slovenskú ekonomiku

Aby bolo efektívne možné odhadnúť reálny dopad start-upov na hospodárstvo na Slovensku – prostredníctvom ukazovateľov HDP a zamestnanosti – je potrebné v prvom rade určiť počet životaschopných podnikateľských projektov tohto typu. V tomto smere však neexistujú akékoľvek spoľahlivé alebo koherentné štatistiky týkajúce sa počtu start-upov na Slovensku. Hlavnou brzdou ich zostavenia je pokračujúca absencia ujednotenej definície pojmu start-up. Často sa kvôli tomu pracuje s príliš širokou definíciou tohto pojmu. Vďaka tomu sa v rámci existujúcich štatistických ukazovateľov tak sú podniky, ktoré by sa dali hodnotiť ako start-upy sa ukazujú v štatistikách mikro-, malých alebo stredných podnikov. Avšak ani pri existencii komplexných štatistík by tieto dáta s istotou nepokryli všetky start-upy. Kvalitatívne by sa takto totiž dali hodnotiť aj projekty, ktoré sa nachádzajú ešte len vo fáze konceptu, a ktoré teda oficiálne ešte ani nie sú podnikateľskými subjektami. Nie sú totiž ešte zapísané v Obchodnom registri (RÚZ, 2017). V neposlednom rade je ešte jedna zásadná prekážka pri akejkoľvek snahe o zostavenie využiteľnej štatistiky o aktuálnom počte start-upov. Tou je vysoko riziková povaha súvisiaca s týmto spôsobom podnikania. Až 90-percentná miera úmrtnosti týchto podnikov už v relatívne skorých obdobiach podnikania by spôsobila, že štatistika o aktuálnom počte start-upov by nemala výpovednú hodnotu o ich reálnom trhovom uplatnení a životaschopnosti.

Aj pri týchto prekážkach je možné odhadnúť počet start-upov na Slovensku aspoň nepriamo. A to porovnaním a vyskladaním viacerých čiastkových zdrojov. Jedným z nich je databáza start-upov podporených zo strany Slovak Business Agency. Okrem toho tiež máme k dispozícii závery analýzy rýchlo rastúcich projektov v digitálnej ekonomike zostavenej Slovenskou alianciou pre inovatívnu ekonomiku (Sapie), ako aj počet podnikateľských projektov účastnených na viacerých dostupných start-upových konferenciách a iných podujatiach. Z týchto zdrojov je vyplýva, že na Slovensko v posledných rokoch pôsobilo medzi 176 až 600 start-upmi v rôznom štádiu vývoja.

Najnižším odhadom o počte start-upov na Slovensku je databáza Slovak Business Agency. Tá obsahuje celkovo 176 start-upov, ktoré splnili predpísané podmienky a medzi rokmi 2015 a 2018 získali niektorú z ponúkaných foriem podpory. Keďže samotné podmienky na poskytnutie podpory sú jasne zadefinované a šité na mieru start-upom, ide o najspoľahlivejší z dostupných zdrojov.

Ďalší z dostupných zdrojov, ktorý má širší záber, no tiež aj menej spoľahlivým indikátorom, sú údaje o účasti start-upov na špecializovaných konferenciách, podujatiach a súťažiach celoslovenského významu. Pri tejto štatistike je hlavným problémom riziko nízkej životaschopnosti zúčastnených podnikov. Mnohé z nich sa totiž nachádzali ešte len vo fáze konceptu – často aj bez toho,

aby otestovali svoj produkt či službu na vzorke zákazníkov. Príkladom sú dáta z pravidelných podujatí organizovaných prostredníctvom medzinárodnej siete Startup Weekend, ktoré sa uskutočňujú v rôznych mestách na Slovensku. Posledné kompletne informácie za rok 2016 spomínajú 282 start-upových projektov, ktoré prezentovali svoje projekty prostredníctvom takzvaných elevator pitches. Avšak z tohto počtu iba 129 podnikateľských projektov pripravilo aj finálne prezentácie. Podľa informácií zo Startup Weekend však iba 36 percent zo start-upových projektov, ktoré prišli prezentovať svoje nápady, je schopných prežiť ďalšie 3 mesiace. Napriek tomu až 80 percent inovatívnych podnikateľov prítomných na týchto podujatiach vyjadruje záujem pokračovať vo svojej podnikateľskej aktivite v rámci start-upu alebo minimálne so svojím tímom. Možným zdrojom indícií o počte start-upov na Slovensku sú aj dáta o účasti na súťažiach Startup Awards. Tie patria medzi najvýznamnejšie start-upové podujatia na Slovensku. Kým do prvého ročníka uskutočneného v roku 2011 sa prihlásilo iba približne štyridsať projektov, posledné dostupné dáta z roku 2014 spomínajú už stovku start-upových projektov. Počet prihlásených podnikov za ďalšie ročníky nebol zverejnený. Ďalším z významných podujatí tohto typu bol Podnikateľský nápad roka. Toto podujatie sa uskutočňovalo každoročne v rozmedzí rokov 2012 až 2014 a organizované bolo Združením mladých podnikateľov Slovenska pod záštitou Ministerstva financií SR spolu s podporou spoločností v odvetviach reklamy, telekomunikácií, poradenských služieb ako aj finančného sektora. Kým v roku 2012 bolo do tejto súťaže prihlásených 274 najmä technologických projektov, do roku 2014 sa tento počet zvýšil až na úroveň 425. Podobne ako v prípade iných podobných podujatí, aj v tomto prípade zostáva problémom využitia týchto údajov nízka životaschopnosť zúčastnených projektov.

Jedným z potenciálnych indikátorov celkového počtu start-upových projektov na Slovensku sú aj závery analýzy Slovenskej aliancie pre inovatívnu ekonomiku (Sapie) z roku 2017. Tie spomínajú 253 inovatívnych, prudko rastúcich projektov. Avšak tie sa už v čase samotného merania posunuli z fázy „start-upu“ do fázy „scale-upu“. Tieto spoločnosti teda prekonalí úvodnú a najrizikovejšiu fázu podnikania, no stále vykazujú rýchly rast. Priemerný ročný rast obratu takéhoto podniku alebo počtu jeho zamestnancov musí presiahnuť 20 percent. Okrem toho si toto tempo musí spoločnosť udržať minimálne tri roky. Ďalšou podmienkou je, že firma musí mať na začiatku merania minimálne desať zamestnancov. Okrem týchto štandardných aspektov definícií pridala Slovenská aliancia pre inovatívnu ekonomiku ešte aj kritérium minimálneho obratu 200 000 eur na začiatku merania. Táto suma zodpovedá približným nákladom na desať zamestnancov. Samotná fáza scale-up tým pádom nadväzuje na fázu start-up a je možné očakávať, že firmy vo fáze scale-up si prešli aj úvodnou fázou v podobe start-upu. Dáta Aliancie dokázali prekonať aj metodické problémy spojené s rizikom nízkej životaschopnosti inovatívnych podnikateľských projektov. Tie sú zahrnuté v rámci jej dát.

Avšak problémom je v tomto prípade fakt, že analýza zahŕňa iba podnikateľské projekty v neskorších fázach vývoja. Takisto sa týka iba podnikov v rámci digitálnej ekonomiky. Podľa Slovenskej aliancie pre inovatívnu ekonomiku bolo medzi rokmi 2000 až 2016 založených 10 871 spoločností so zameraním na internetovú ekonomiku. Avšak počas obdobia medzi rokmi 2012 a 2015 sa za scale-up dalo označiť iba 253 z týchto podnikov.

Napokon, z dostupných zdrojov predstavila úplne najvyšší odhad počtu start-upových podnikov na Slovensku Koncepcia pre podporu start-upového ekosystému v Slovenskej republike vydaná v roku 2015. Tento dokument odhaduje, že na Slovensku pôsobí približne 600 start-upov.

Napriek týmto rozdielom, všetky dostupné informácie a údaje poukazujú na to, že kumulatívne bol počet start-upov na Slovensku v rôznych fázach podnikateľského vývoja v posledných rokoch na Slovensku veľmi nízky. To sa, samozrejme, muselo prejavíť aj v podobe zanedbateľného príspevku start-upov k vytváraniu zamestnanosti a k tvorbe HDP. Indikatívny náhľad v oblasti tvorby nových pracovných miest poskytol prieskum Startup Ecosystem Survey od KPMG. Ten sa na Slovensku naposledy uskutočnil v roku 2016. Celkovo 56 percent kontaktovaných start-upov sa vyjadrilo, že zvýšilo počet zamestnancov za posledný rok pred konaním prieskumu. Až 90 percent opýtaných start-upov plánovalo prijať nových zamestnancov počas nasledujúcich dvanástich mesiacov. No aj napriek týmto číslam zostáva celková úroveň počtu vytvorených pracovných miest nízka. Dokonca vyše pätina, presne 22 percent start-upov v prieskume, nemalo žiadneho zamestnaného pracovníka a iba 4 percentá start-upov zamestnávali viac ako 20 zamestnancov. Priemerne na Slovensku zamestnávali start-upy v čase konania prieskumu piatich zamestnancov. Ak by sa mali extrapolovať výsledky tohto prieskumu na celkový odhadovaný počet start-upov na Slovensku, znamenalo by to že start-upy na Slovensku priamo vytvorili medzi 900 až 3000 pracovnými miestami. Pri tvorbe pracovných miest s vysokou pridanou hodnotou majú významnejší dopad inovatívne spoločnosti, ktoré už prekonalí svoju úvodnú fázu svojho podnikania a dokázali expandovať na regionálny alebo globálny trh. Ale tie sa už nerátajú do definície start-upov.

Podobný scenár je vidieť aj v prípade celkovej hodnoty start-upov z hľadiska ich podielu na HDP krajiny. Z toho dôvodu, že neexistujú spoľahlivé štatistiky ani o samotnom počte slovenských start-upov, je ešte náročnejšie vytvárať odhady o objeme celkovej trhovej hodnoty týchto projektov. Spoločný odhad je možné odvodiť z objemu rizikového kapitálu preinvestovaného v rámci tohto sektora počas konkrétnych rokov. Združenie Invest Europe má k dispozícii tento typ štatistiky. Vlastné kapitálové investície, vrátane zárodočného, štartovacieho a rastového kapitálu, dosiahli v roku 2016 výšku 0,016 percenta hrubého domáceho produktu. Na európskej únove je priemer až vo výške 0,329 percenta rizikového kapitálu na HDP. V krajinách s vysokou mierou kapitálovej ekonomiky je tento pomer výrazne vyšší, dokonca pri

Luxembursku až na úrovni 2,139 percenta HDP. Problémom zostáva fakt, že tieto štatistiky rizikového kapitálu nemusia zahŕňať celkové množstvo dostupných a v skutočnosti preinvestovaných financií. Dáta z Invest Europe zahŕňajú investorov s primárnym zameraním na konkrétny región, avšak neobsahujú prostriedky investorov, ktorí majú širšiu európsku pôsobnosť, v prípade ak sa rozhodli podporiť slovenské start-upy. V týchto dátach ale okrem toho byť zahrnutí domáci investori, v prípade, že ide o aktivity jednotlivých investorov. Celkové množstvo preinvestovaného kapitálu je teda pravdepodobne vyššie, než je vidieť v dostupných štatistikách. To aj tak nezmení fakt, že celkový podiel rizikového kapitálu a celkovej hodnoty slovenských start-upov na HDP je na zanedbateľnej úrovni. Jedným z pozitív dát z Invest Europe je možné porovnanie štatistík naprieč krajinami EÚ. Takéto porovnanie poukazuje na to, že start-upový ekosystém na Slovensku má výrazný priestor na významný rast z hľadiska jeho dôležitosti pre slovenské hospodárstvo.

3.3 Prehľad úspešnosti start-upov, ktoré získali podporu

Pre kvalifikované posúdenie životaschopnosti slovenských start-upov by bolo prínosné zostavenie rozsiahlej štatistiky ich výkonnosti z hľadiska finančných ukazovateľov. Dáta tohto charakteru však v ucelenej podobe neexistujú

a takéto snahy ďalej narážajú aj na vyššie pojednané problémy vyplývajúce z nejednoznačnosti definície start-upu a taktiež na problém nedostatku údajov z verejne dostupných zdrojov. Na limitovanej vzorke však bolo možné zostaviť aspoň prehľad úspešnosti start-upov podporených zo strany Slovak Business Agency.

Prehľad v rámci tejto analýzy vychádza zo vzorky 69 subjektov, ktoré získali aspoň jednu z ponúkaných foriem podpory v roku 2015. Projekty podporené v neskorších rokoch nebolo možné do tohto hodnotenia zahrnúť, nakoľko posledné zverejnené finančné ukazovatele boli v čase zostavovania tejto analýzy dostupné takmer výhradne iba za rok 2016 a nemali by teda žiadnu výpovednú hodnotu z hľadiska posúdenia miery prežitia a životaschopnosti start-upov po získaní podpory. Zo 69 podporených subjektov však boli dostupné potrebné dáta len za 59 subjektov a všetky nasledujúce údaje o počtoch a percentuálnych zastúpeniach vychádzajú z tohto čísla. Dôvodom bola prevažne nedostupnosť dát u subjektov, ktoré získali podporu ako fyzické osoby – podnikatelia. U niektorých právnických osôb bol faktorom pravdepodobne odklad daňovej povinnosti a s tým spojený neskorší dátum zverejnenia potrebných dát. Využitie vzorky podnikov z databázy SBA má výhodu v tom, že eliminuje definičnú neistotu pojmu start-up. Subjekty, ktoré boli úspešné pri uchádzaní sa o rôzne formy podpory museli splniť predpísané náležitosti, ktoré ich ako start-up kvalifikovali. Na druhej strane, z podstaty veci teda zahŕňajú takmer výhradne start-upy, ktoré už sú zapísané

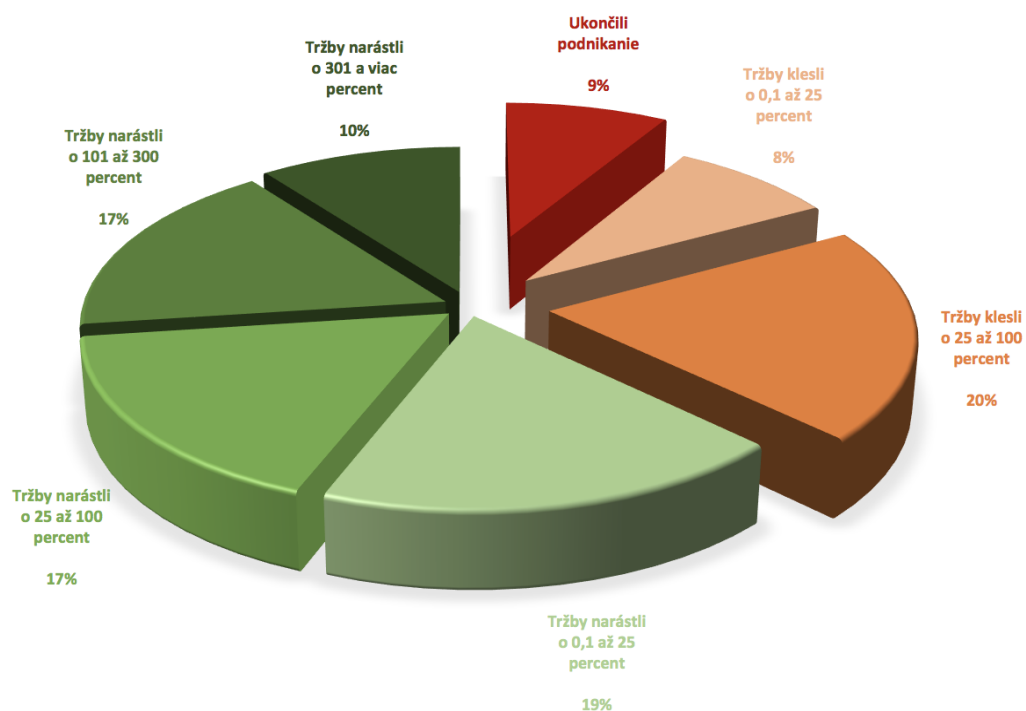
v obchodnom či živnostenskom registri a ich podnikanie je formalizované. Tým je však deformované aj výsledné percento úmrtnosti tejto vzorky start-upov, nakoľko sa jedná o projekty, ktoré už prešli najkritickejšou ranou fázou v podobe premeny prvotného konceptu na reálne podnikanie.

Pri hodnotení úspešnosti podporených start-upov v ich ďalšom podnikaní sme vychádzali primárne z údajov o medziročnej miere nárastu, respektíve prepadu ich tržieb. Hodnotené obdobie predstavuje percentuálnu medziročnú zmenu tržieb medzi rokom 2015 – v ktorom podporu získali – a rokom 2016. Dáta boli čerpané z verejnej časti databázy Finastat. Medziročný nárast tržieb bol prakticky jediným z dostupných ukazovateľov, ktorý malo zmysel hodnotiť – nakoľko dosahovanie ziskovosti nie je pri podnikoch vo fáze start-up očakávané ani obvyklé. To isté platí o tvorbe nových pracovných miest, ktoré sú v dostupných databázach navyše len orientačné. Medziročný nárast tržieb je však aj sám o sebe zmysluplným ukazovateľom – a navyše aj jedným z kľúčových, na ktoré pri valuácii start-upov a poskytovaní rizikového kapitálu prihliadajú investori.

Nasledujúci prehľad môže slúžiť na indikatívne posúdenie miery prežitia a úspešnosti podporených start-upov v ich ďalšom podnikaní, no výhradne z verejne dostupných dát nie je možné dedukovať, či bola získaná podpora skutočne efektívna a či prispela k úspechu podporeného podniku, prípadne k jeho úspechu prispieť nedokázala. Možnosti takejto dedukcie komplikuje aj rôznorodosť podporených subjektov. U niektorých podpora prispela k ich formálnemu založeniu, mnohé podporu získali len ako nedávno založené subjekty, takže začínali na úrovni nulových tržieb. Istý počet podporených subjektov však pôsobil v čase získania podpory na trhu už niekoľko rokov a tieto podniky v danom čase už vykazovali významnejšie tržby a v niektorých prípadoch aj významnejšie zisky.

Výsledný prehľad podporených subjektov však v každom prípade naznačuje pozitívny trend. Z podporených podnikov, za ktoré bolo možné získať dáta, ukončilo podnikanie len 5 start-upov, čo predstavuje 9 percent z celkového počtu. Tržby v roku nasledujúcom po získaní podpory potom klesli 17 subjektom, ktoré predstavujú 28 percent zo všetkých podporených. Naopak, tržby narástli 37 subjektom, ktoré predstavujú 63 percent zo všetkých podporených, za ktoré bolo možné získať dáta. Z tohto počtu potom takmer polovica vykázala veľmi rýchly rast – o 101 až 300 percent narástli tržby desiatim podporeným podnikom a o 301 a viac percent šiestim. Pri týchto číslach však treba zdôrazniť, že vysoké nárasty tržieb sa v niektorých prípadoch týkali začínajúcich spoločností, pri ktorých však tieto nárasty v nominálnom vyjadrení neboli význam.

Graf 1: Medziročná zmena tržieb u start-upov podporených zo strany SBA v roku 2015



Zdroj: SBA

4. Prehľad podporných schém pre start-upy vo svete

Prostredie podpory start-upov sa kontinuálne vyvíja po celom svete. Je tomu tak najmä preto, že vlády si uvedomujú význam tohto segmentu firiem, ktorý má významný dopad aj na rast inovačného potenciálu a ekonomického rastu krajín. Ukazuje sa, že v minulosti bola podpora start-upov a začínajúceho technologického podnikania koncentrovaná najmä do rôznych schém. Tieto sa vyvíjali vo forme organizácií, či už verejného alebo súkromného sektora, vo väčšine prípadov vo forme samostatných organizácií a centier výskumu. Tento trend vzniku nových organizácií vo svete postupne ustáva, dnes ide skôr o rozširovanie pôsobnosti existujúcich organizácií, rozvoja ich programov a pokračovanie úspešných programov rozvoja. Za niekoľko rokov fungovania rôznych podporných programov a mechanizmov je dnes už vidno úspešné príklady firiem, ktoré pôvodne začínali ako start-upy a aj vďaka takejto podpore sa im podarilo kritickú fázu podnikania prekonať. Trendom, ktorý naberá na obrátkach sa stáva spolupráca medzi akademickou a podnikateľskou sférou. V mnohých krajinách nejde len o iniciatívu verejného sektora ale aj súkromného sektora, ktorý sa snaží talentom z univerzít poskytnúť priestor pre realizáciu ich nápadov. Akademický sektor a výsledky výskumu a vývoja vo svete začínajú naberať na dôležitosť a čoraz častejšie sú prenášané aj do praxe. Zaujímavé je tiež rozširovanie schém na podporu start-upov do rôznych častí sveta. Viaceré krajiny pochopili dôležitosť technologických inovácií a zavádzajú podporné nástroje pre vznik start-upov aj podnikania všeobecne. Častokrát ide o krajiny, ktoré boli v technologickom segmente ekonomiky predtým vnímané skôr ako menej rozvinuté. V tejto kapitole sa zameriame na zmapovanie najlepších príkladov podpory start-upov vo svete, s cieľom nájsť inšpiráciu pre Slovensko a slovenský start-upový ekosystém.

4.1 Veľká Británia

Dlhodobou úspešnou krajinou v oblasti inovácií, najmä inovácií v informačných technológiách, či fintech inováciách (teda inováciách prinášajúcich IT riešenia do finančného sektora) je Veľká Británia. Fakt, že Londýn je centrom finančného priemyslu a fintech inovácie sú rýchlo rastúcim segmentom start-upov vytvára pre Veľkú Britániu obrovskú výzvu pre podporu start-upov. Dlhodobou je podpora start-upov, ako i podpora podnikania medzi prioritami vlády. Británia taktiež patrí ku krajinám s pomerne otvorenou imigračnou politikou, priťahuje talenty z celého sveta, vzdelávací systém patrí k absolútnej svetovej špičke. Z oblastí politik start-upov stojí za zmienku napríklad znížená sadzba dane z príjmov, ktoré plynú z patentov registrovaných v krajine, či daňové stimuly pre podnikateľov podnikajúcich v oblasti vedy a výskumu (KPMG 2017).

Innovate UK – jedným z programov na podporu start-upov je Innovate UK. Ide o vládnu agentúru s 300 zamestnancami, ktorá má sídlo v Swindone. Zameraná je na podporu podnikateľov prinášajúcich na trh inovácie. Agentúra preinvestovala od roku 2007 už viac ako 2,2 miliardy eur, čo sa odzrkadlilo na viac ako 7600 organizáciách, ktorým poskytla podporu pri rozvoji ich podnikateľských projektov. Dopad na ekonomiku podľa samotnej agentúry nie je zanedbateľný, došlo k navýšeniu zdrojov v ekonomike v prepočte o 14 až 16 miliárd eur a vytvorení 55 000 nových, prevažne vysoko kvalifikovaných pracovných miest. Aktuálne prebieha ďalšie programovacie obdobie, v ktorom je v rokoch 2016 – 2020 na podporu aktivít vyčlenených asi 660 miliónov eur. Konkrétne sa Innovate UK zaoberá najmä inováciám a technológiami, ktoré majú zabezpečiť vysoký rast ekonomiky, spájaniu jednotlivých ľudí a osobností technologickej sféry, spájaniu inovátorov a start-upistov s partnermi, ktorí sú schopní pomôcť v rozvoji biznis modelu a taktiež pomoci a rozvoju najlepším inovačným projektom. V rámci týchto oblastí sú pravidelne vyhlasované aj súťaže na podporu nových projektov s vyššou pridanou hodnotou a vysokým potenciálom inovácií (InnovateUK 2018). Projekty sú tematicky zamerané na päť kľúčových oblastí:

- Rozvoj technológií
- Zdravotnícke technológie a biotechnologické odvetvie
- Energetika a dopravná infraštruktúra a koncepty smart cities
- Výroba a materiálová veda
- Otvorený program pre ostatné druhy start-upového podnikania

SETsquared – vo Veľkej Británii pôsobí viacero podporných schém pre start-upy. Do určitej miery unikátnym projektom je SETsquared. Unikátnym je práve z dôvodu, že ide o projekt, ktorý pôvodne založilo päť univerzít: Bath, Bristol, Exeter, Southampton, Surrey. Cieľom SETsquared je podpora technologických firiem a podnikov a každá zo zapojených univerzít má k dispozícii vlastný univerzitný inkubátor. SETsquared patrí k významným miestam rozvoja technologických firiem na juhu Anglicka, pričom 80 percent podporených podnikov vzišlo z klasického prostredia – teda ide o podporu podnikateľských projektov inkubátorom a zvyšných 20 percent tvoria start-upy, ktoré vzišli z univerzitnej pôdy. V posledných 10 rokoch iniciatíva SETsquared podporila viac ako 1000 spoločností, s podporenou sumou viac ako miliarda libier. Navyše, spoločnosti podporené touto iniciatívou majú vysokú šancu prežiť na trhu, keďže až 90 percent z podporených spoločností sa etablovalo na trhu, funguje a vytvára nové, kvalifikované pracovné miesta. SETsquared sa vyznačuje individuálnym prístupom ku každému z nových start-upov, individualizuje balíky služieb pre začínajúcich podnikateľov – niektorí z nich potrebujú kapitál, iní iba priestory a vytvára tak priestor pre

široké uplatnenie všetkých start-upov. Napríklad centrum v Bristole je schopné poskytnúť miesto až 9-člennému tímu v každej kancelárii, pričom disponuje 20 rôznymi kancelárkami. Taktiež centrum disponuje konferenčnou miestnosťou, zasadačkami, recepciou, kuchynkami a plným pokrytím vysokorychlostného internetu. Umožňuje tak poskytnúť výbornú podporu začínajúcim start-upom. Podobne sú na tom aj ostatné centrá v ďalších štyroch univerzitných mestách. Okrem podpory klasických technologických start-upov sa v posledných rokoch podpora SETsquared rozšírila aj smerom k podpore start-upov podnikajúcich v oblasti zdravotnej starostlivosti a zdravotníctva. Preto spoločnosť spustila spoluprácu s Academic Health Science Networks a so štátnou spoločnosťou NHS. Konkrétne sa podpora dotýka 250 podnikateľov v oblasti zdravotníctva, ktorým bol poskytnutý profesionálny mentoring a podpora pre rozvoj ich zámerov. Cieľom je priniesť inovácie do sektoru zdravotníctva (SETsquared 2018). Medzi ponúkané služby spoločnosťou SETsquared patrí napríklad:

- Poskytnutie mentorov začínajúcim podnikateľom: Každé z centier SETsquared disponuje tímom skúsených poradcov, ktorí pomáhajú začínajúcim spoločnostiam rásť. Poskytujú poradenské služby v oblasti marketingu, právnych služieb, IT alebo v oblasti finančného poradenstva. Mentori pôsobia skôr ako profesionálni tréneri a ich úlohou nie je robiť konkrétne rozhodnutia o fungovaní toho ktorého start-upu
- Kontrola biznis modelu: Cieľom je zabezpečiť, aby sa daný start-up neodchýlil od pôvodne definovaného smeru a stratégie. Za týmto účelom spoločnosti na pravidelnej báze (štyri mesiace) prezentujú svoj biznis plán tímu skúsených poradcov z prostredia biznisu alebo samotnej spoločnosti SETsquared. Títo im na oplátku poskytnú rady a usmernenia a umožnia predísť chybám, ktoré by mohli znamenať vážne problémy začínajúcich spoločností.
- Prístup na medzinárodné trhy: Spoločnosť SETsquared spolupracuje aj s ďalšími firmami podobného zamerania, najmä v Spojených štátoch a poskytuje tak spoločnostiam prístup na globálne trhy
- Otvorené inovácie: Spoločnosť funguje ako prostredník medzi korporáciami, start-upmi a výskumom a zabezpečuje tak prenos jednotlivých poznatkov medzi týmito prvkami systému.

Medzi aktivity spoločnosti, ktoré majú za cieľ najmä nachádzať nových potencionálnych investorov patria:

- Pripravenosť investora: Ide o súbor aktivít od prvotného podnikateľského plánu, prípravy investičnej stratégie až po budovanie tímu predajcov a vývojárov. Ide o dlhoročný program spoločnosti SETsquared
- Investičné udalosti: Ide o udalosť, ktorá sa každoročne koná v Londýne a ktorej cieľom je pre začínajúce podniky nájsť potencionálnych investorov, či anjelov biznisu. Podniky, ktoré sa tejto udalosti zúčastnili v posledných 10 rokoch zvýšili svoj kapitál dovedna o 120 miliónov libier.

– Investičný program 2017: Jedna z posledných udalostí organizovaných v roku 2017. Projekty boli predstavené publiku viac ako 120 delegátov, pričom išlo najmä o ľudí, ktorí dlhodobo podporujú začínajúce start-upy.

– FaschTech Showcase: Ide o podujatie, prostredníctvom ktorého dostane každý zo start-upov presne päť minút na to, aby predstavil svoj podnikateľský zámer a aby poskytol odpovede na otázky, ktoré sa dotýkajú špecifikácie problému, riešenia problému, príležitostí pre start-up, ako chce problém riešiť. Start-upisti tiež musia špecifikovať svoj biznis model, predstaviť tím, ktorý na riešenie majú a aké ďalšie kroky sa chystajú podniknúť. Na oplátku môžu získať investičnú podporu, či podporu vo forme partnerstva s veľkou spoločnosťou či marketingovú podporu.

Výbornou formou podpory sú SETsquared centrá, ktoré sa nachádzajú pri každej z piatich zapojených univerzít. Ide o kancelárske priestory, ktoré sú poskytnuté každej zo zapojených spoločností a ktoré môže slobodne využívať.

4.2 Írsko

Írsko patrí medzi veľmi dynamicky sa rozvíjajúce európske ekonomiky. Už piaty rok po sebe sa nachádza vo fáze ekonomického rastu, a jeho geografická poloha v blízkosti Veľkej Británie motivuje viaceré veľké spoločnosti zriadiť si sídlo práve v tejto krajine. Ekonomický rast navyše prispieva k nebývalému rastu domácej spotreby obyvateľstva, rastu daňových príjmov štátu, ako i rastu investícií. V roku 2016 sa dokonca Írsko umiestnilo na prvom mieste v rebríčku IMD World Competitiveness, za čo vďačí najmä vysokej flexibilita pracovnej sily, vysokej miere finančnej gramotnosti obyvateľstva a atraktivite krajiny v očiach zahraničných investorov (KPMG, 2017).

Enterprise Ireland – Enterprise Ireland je vládou zriadená organizácia zameraná na podporu rozvoja írskych firiem a to či na domacom alebo aj na celosvetovom trhu. Podnikateľom pomáha s naštartovaním ďalšieho rastu, inováciami, či s umiestnením produktov na globálnom trhu. Ponúka viacero služieb pre začínajúce či fungujúce podnikateľské projekty. Ide napríklad o:

- Podporu financovania, ktorá je cielená na podporu start-upov.
- Podpora exportných aktivít firiem, vrátane poskytovania poradenstva o iných trhoch, či podpora pobočiek v zahraničí.
- Podpora konkurencieschopnosti írskych firiem, aby mohli byť úspešnejšie na globálnych trhoch
- Podpora vedy a výskumu vo firmách, vývoj nových produktov, či služieb, zabezpečenie rastu prostredníctvom hľadania nových riešení.

V prípade podpory start-upov je veľký dôraz kladený na start-upy s vysokou perspektívou rastu (High Potential Startups – HPSUs). Pre Enterprise Ireland ide o všetky spoločnosti, ktoré majú aspoň 10 zamestnancov a dosahujú aspoň milión eur tržieb tri roky od svojho vzniku. V roku 2017 bolo v tejto kategórii podporených 90 start-upov. V roku 2017 tiež vzniklo, či vo svojej činnosti pokračovalo množstvo podporných schém spravovaných Enterprise Ireland. Najvýznamnejším je Agile Innovation Fund je zameraný na podporu podnikov a ich rýchlejšiu prispôsobivosť na nové príležitosti, ktoré ponúka trh. Jeho zameranie sa mierne zmenilo vplyvom brexitu, pričom spoločnostiam ponúka aj šancu ako sa s jeho následkami vysporiadať. Celkovo je možné prostredníctvom tohto fondu získať až 300 000 eur na financovanie rozvojových produktov firmy (Enterprise Ireland 2017).

4.3 Nemecko

Potrebu podpory start-upov si uvedomuje aj vláda Spolkovej republiky Nemecko. Krajina totiž dlhodobo patrí k lídrom technologických inovácií, špičkový priemysel, vzdelávanie na svetovej úrovni. To sa prejavuje aj na konkurencieschopnosti krajiny, založenej najmä na vysoko kvalifikovanej pracovnej sile. Technologické vzdelávanie je taktiež veľmi populárne medzi študentami na univerzitách, pričom až 9 nemeckých univerzít sa nachádza v prvej 100 najlepších univerzít sveta. Rovnako tak Berlín patrí medzi inovatívne centrá Európy so stovkami start-upov. Po celom Nemecku existuje viac ako 1200 start-upov, pričom v priemere zamestnávajú 14,4 zamestnanca a produkujú dodatočný kapitál v objeme 1,1 miliardy eur (KMPG 2017).

Digital Agenda Nemecko – tento potenciál si uvedomuje aj nemecká vláda. Preto vypracovala stratégiu rozvoja nemeckej spoločnosti založenej na inováciách „Digital Agenda“.

Digital Agenda má hrať kľúčovú rolu pri transformácii technológií (takzvaná digitálna transformácia). Preto sa vláda v tomto dokumente zaväzuje zmeniť prístup k regulácii. Nový prístup k regulácii má zabezpečiť, aby nové druhy podnikateľskej činnosti neboli zaťažované novými formami regulácie ale aby zároveň bolo dosiahnuté, že sa vývoj v oblasti technológií nebude uberať pre nemeckú vládu nežiaducim smerom. Tento prístup sa vzťahuje najmä na ochranu osobných údajov, ochranu duševného vlastníctva, ochranu spotrebiteľa, práva menšín, a ochranu citlivých dát. Na druhej strane ale federálna vláda v Digitálnej Agende špecifikuje, že zabezpečí pokiaľ možno čo najjednoduchší vstup nových podnikov na trh, nerušenú hospodársku súťaž, bude bojovať proti zneužívaniu dominantného postavenia a zabezpečí, aby nemecké technologické firmy mohli účinne konkurovať celosvetovo. Digitálna agenda sleduje napĺňanie federálnej politiky prostredníctvom napĺňania siedmich kľúčových cieľov:

a) Digitálna infraštruktúra – cieľom Nemecka je stať sa lídrom v oblasti digitálnych služieb. Rýchlo rastúci dopyt po rýchlom prístupe k internetu, komunikácia prostredníctvom internetu, väčšie využívanie sietí v domácnosti sú toho dôkazom. Vzhľadom na tento fakt je nevyhnutné budovať digitálnu infraštruktúru pre Nemecko. Cieľom federálnej vlády sa tak stalo dosiahnuť prístup k internetu s rýchlosťou najmenej 50 mbit/sek v roku 2018.

b) Digitálna ekonomika – rozvíjanie digitálnej ekonomiky je ďalšou z priorít programu Digitálnej agendy. Ide najmä o prístup k veľkým dátovým súborom a ich sprístupnenie vytvára možnosti pre súkromný sektor a nové formy podnikania. Rovnako tak majú výrazný vplyv na zmeny v štruktúre nemeckej ekonomiky aj väčšie zapojenie mobilných technológií a vplyv sociálnych médií. Tieto nové formy menia prístup ku poskytovaniu služieb. Preto je cieľom Digitálnej agendy dosiahnuť, aby sa Nemecko stalo lídrom v oblasti digitálnej ekonomiky, pričom nejde len o ustanovenie Nemecka ako cieľového trhu pre aplikácie, či nové služby digitálnej ekonomiky ale najmä o Nemecko, ktoré bude lídrom vo vývoji týchto aplikácií. Kľúčovým opatrením je najmä znižovanie bariér podnikania v odvetviach digitálnej ekonomiky ale existuje aj súbor ďalších opatrení, ktoré sa nemecká vláda zaviazala vykonať. Ide najmä o:

- Zavedenie nových programov na podporu vývoja a technologického pokroku práve v technologických odvetviach majúcich vplyv na digitálnu ekonomiku. Ide najmä o odvetvia ako 3D, práca s dátami, práca s cloudom a podobne.
- Iniciatíva v oblasti podpory nových podnikateľských modelov zameraných na inovácie v službách podpory rozvoja a distribúcie dátových a cloudových aplikácií zameraných na zvyšovanie bezpečnosti
- Posilňovanie bezpečnosti a dôvery vzhľadom na využívanie digitálnych služieb a sektor bezpečnosti
- Podpora malých a stredných podnikateľov pri ich snahách preniknúť na globálny trh
- Presadzovanie uplatňovania platných noriem aby bola zabezpečená kompatibilita so súčasne používanými IT technológiami

Opatrenia v oblasti Digitálnej ekonomiky zahŕňajú aj federálnu vládu, od ktorej sa očakáva zlepšenie v prístupe k regulácii. Po novom je vhodné, aby vytvárala stabilný a predvídateľný regulačný rámec s dôrazom na tvorbu konkurenčného prostredia. Digitalizácia a jej podpora v Nemecku sa dotýka nasledovných oblastí:

- Vývoja nových centier excelentnosti
- Podpory malých aplikácií pre domácnosť

– Podpory digitálnej transformácie médií a sprístupňovania obsahu digitálne

Podpora v rámci tohto bodu Digitálna ekonomika sa dotýka aj podpory mladých podnikateľov. Vláda vidí potenciál Nemecka práve v zvýšení počtu začínajúcich nemeckých start-upov z 10 000 ročne na 15 000 ročne. Podpora pre mladých začínajúcich start-upistov spočíva v:

– Podpore podnikania v Nemecku a poskytovaní poradenstva začínajúcim podnikateľom

– Zlepšením prístupu začínajúcich start-upov ku kapitálu vytváraním prostredia, ktoré pritiahne viaceré, aj medzinárodné schémy financovania start-upov

– Podporou „spájania“ úspešných podnikateľov a začínajúcich start-upistov

– Zlepšením kontaktov medzi nemeckými start-upmi a ostatnými start-upistami vo svete.

c) Inovatívna verejná správa – pri celkovej zmene a novej orientácie nemeckej ekonomiky smerom k digitálnej je nutné, aby nemecká vláda sledovala tieto trendy a nezostala pozadu. Preto ďalší z bodov Digitálnej agendy vymedzuje úlohu verejnej správy pri digitalizácii. Verejná správa sa má po novom riadiť nasledovnými princípmi:

– Ďalšia modernizácia procesov vo verejnej správe musí podporovať efektívne správanie na všetkých stupňoch organizácie verejnej správy

– Služby musia byť vyvíjané v spolupráci centrálnej vlády a miestnych vlád tak, aby boli užívateľsky príjemné

– Používateľom musí byť umožnené komunikovať bezpečne elektronicky. Za týmto účelom dochádza k ustanoveniu osobného účtu pre každého používateľa.

– Služby pre verejnú správu vyžadujú efektívnu komunikáciu navzájom medzi štátom, občanmi a spoločnosťami. Za týmto účelom dochádza k zriaďovaniu jednotných kontaktných miest a zriadeniu jednoduchšej vládnej linky.

– Kontakt s orgánmi verejnej správy musí byť možný prostredníctvom viacerých kanálov, jedným z nich môže byť zriadenie vládnej e-mailovej schránky so šifrovaním.

– Je nutné nahrádzať formality, ako je vlastnoručný podpis inými, modernejšími formami komunikácie.

d) Digitálne prostredie a spoločnosť – je nevyhnutné, aby sa digitálnej transformácii prispôsobila aj nemecká spoločnosť a rôzne vekové, či iné skupiny obyvateľstva, ktoré sa v nej nachádzajú. Preto sa vláda v rámci tohto cieľa zaviazala zvýšiť dialóg s týmito rôznymi skupinami obyvateľstva, zlepšiť schopnosť obyvateľstva v práci s digitálnymi technológiami, zapojiť obyvateľstvo do aktivít digitálnej ekonomiky.

e) Vzdelávanie, veda, výskum, kultúra a médiá – ide o kľúčovú oblasť v oblasti rozvoja digitálnych technológií s dopadom aj na rozvoj prostredia start-upov. Preto nemecká vláda považuje za nevyhnutné zabezpečiť väčšiu medzinárodnú spoluprácu vedcov a zlepšiť tok informácií, ktoré sprostredkujú nemeckí vedci. Internet v tomto smere otvára obrovské možnosti pri uplatnení vedeckých poznatkov v biznise. Preto je cieľom nemeckej vlády zrýchliť zapájanie digitálnych technológií v biznis praxi. Týka sa to nielen lepšej digitalizácie zdrojov, ako sú knižnice, či databázy ale i ustanovenia koordinačnej komisie, ktorá zabezpečí podporu rozvoja vedeckej infraštruktúry. V oblasti start-upov je v rámci cieľa vzdelávanie, veda, výskum, kultúra a médiá navrhnutá stratégia, prostredníctvom ktorej sa zvyšuje podpora inováciám tak, aby dáta z výskumov mohli byť efektívne uplatnené v podnikateľskej praxi.

f) Bezpečnosť, ochrana a dôvera spoločnosti a podnikateľského sektora – nemecká stratégia Digitálnej agendy dáva vo viacerých častiach dôraz na vysokú bezpečnosť a dôveru spoločnosti voči moderným technológiám. Preto je tento cieľ zameraný najmä na zvýšenie bezpečnosti v online priestore, podpore start-upov a iných riešení zameraných na riešenie bezpečnosti v IT technológiách, a zvýšenie povedomia obyvateľstva o hrozbách na internete.

g) Európska a medzinárodná dimenzia Digitálnej Agendy – posledným cieľom, ktorého naplnenie sleduje Digitálna agenda je medzinárodný a európsky rozmer. Keďže cieľom je poskytovať služby celosvetovo, je dôležité zabezpečiť otvorený internet ako možnosť pre prezentáciu rôznych názorov a postojov, pri zachovaní určitých bezpečnostných štandardov (Federal ministry for economic affairs and energy, 2014).

4.4 Rakúsko

Zaujímavým príkladom z praxe európskych krajín je Rakúsko. Relatívne malá stredoeurópska ekonomika si uvedomila potenciál v technologických inováciách na prelome tisícročí a podnikla samostatné kroky, ktoré jej mali pomôcť v rozvíjaní technologického odvetvia. V roku 2014 sa tak Rakúsko mohlo pochváliť tým, že z EU 28 je štvrtou krajinou najviac investujúcou do výskumu a vývoja (až 2,99 percenta HDP). Taktiež sa v Rakúsku podarilo zvýšiť počet vedeckých pracovníkov z 39 000 na 61 000 pracovníkov vo vede a výskume (FFG, 2018).

FFG – je kľúčovou inštitúciou, ktorá má veľký podiel na týchto zmenách v prístupe Rakúska k vede a výskumu je Agentúra na podporu rakúskeho výskumu (FFG). Táto inštitúcia, založená v roku 2004 je v plnom vlastníctve štátu pod dohľadom Federálneho ministerstva dopravy, inovácií a technológií

a Federálneho ministerstva pre podnikanie a biznis. Cieľom organizácie je posilniť výskum v Rakúsku, a zvýšiť pridanú hodnotu novo vytváraných pracovných miest. Konkrétne úlohy organizácia vymedzuje ako:

- Riadiť a financovať výskumné projekty v podnikovej ako i akademickej sfére, podpora a prepájanie akademickej sféry a podnikateľskej sféry
- Podpora a koordinácia projektov zameraných na inovácie na úrovni EÚ
- Organizácia tiež zastupuje Rakúsko na viacerých medzinárodných fórach a jedná v mene vlády Rakúska
- Poskytuje služby podpory a rozvoj stratégií pre tvorcov v rakúskom inovačnom systéme
- V neposlednom rade je jej úloha tiež komunikovať dôležitosť vývoja a výskumu smerom k verejnosti.

Činnosť FFG však nie je lacnou záležitosťou ani pre relatívne bohatú rakúsku ekonomiku. FFG každoročne prerozdeľuje prostriedky vo výške viac ako 400 miliónov eur, pričom podporuje viac ako 3000 projektov aplikovaného výskumu a spolupracuje s viac ako 5500 partnermi. Avšak samotné FFG tvrdí, že každé euro, ktoré investuje touto formou do vývoja a výskumu prináša pridanú hodnotu desať eur. Viac ako 80 percent výskumných programov, ktoré by nezískali podporu od FFG by sa nikdy neuskutočnili. Jedným zo zaujímavých programov v gescii FFG je AplusB (Academia a Business) program. Naznačuje určitý trend západných krajín, ktorý prináša start-up iniciatívy na vysoké školy. Program sleduje jednotlivé ciele a jednotlivé opatrenia sú zamerané najmä na:

- Poskytovanie poradenstva a know-how vysokým školám
- Zlepšenie infraštruktúry pre vedu a výskum a rozvoj start-upov
- Priama finančná podpora
- Zvyšovanie povedomia, podpora začínajúcim vedcom, podnikateľom, profesorom a študentom – ide najmä o informačné kampane, podujatia zamerané na podporu podnikania a pod.

AplusB prispieva k vytváraniu centier pre start-upy v spolupráci s akademickými inštitúciami. Výsledkom je tak nielen 9 centier výskumu vytvorených v rámci programu ale aj nárast rozvoja start-upových aktivít na univerzitách. Tretina spoločností bez podpory tohto programu by totiž vôbec nevznikla (FFG 2010).

4.5 Estónsko

Dynamický rast ekonomiky, zodpovedná fiškálna politika vlády a rozvoj vzdelanostnej spoločnosti sú všetko aspekty, ktoré priťahujú pozornosť na túto malú pobaltskú krajinu. Transformácia ekonomiky, ktorá sa prejavila aj zmenou vládnej politiky sa ukázala aj pri podpore start-upov. Najvýraznejším príspevkom Estónska svetú je Skype, celosvetovo známa a jedna z najpoužívanějších platforiem na telefonovanie a komunikáciu prostredníctvom internetu. Práve aj vplyv predošlých inovácií viedol k spusteniu viacerých, či už verejných alebo súkromných projektov zameraných na podporu start-upov (StartupEstonia 2018).

BuildIT – ide o súkromný inkubátor zameraný na podporu start-upov podnikajúcich v oblasti a vývoja „Internetu vecí“ a podpory rozvoja hardvéru. Hlavnými službami, ktoré inkubátor poskytuje sú okrem kontroly a poradenstva ohľadom biznis stratégií start-upov tiež návrhy vývoja produktov, marketingová podpora, či fundraising. Na pravidelnej báze zabezpečuje stretnutia s mentormi a poskytovaním návštev výrobných hál a firiem s cieľom dostatočného networkingu (BuildIT 2018).

BioMed Incubator – ide o jednu z iniciatív, ktorá sa rozvinula v rámci Biotechnologického parku v Tartu, avšak je otvorený aj iniciatívam mimo mesta Tartu. Inkubátor je súkromnou formou podnikania a špecializuje sa na biotechnológie. Funguje od roku 2005 a môže sa pochváliť získanou podporou pre start-upy vo výške 17 miliónov eur (BioPark Estonia 2018). Inkubátor napomáha začínajúcim start-upom znížiť riziko neúspechu a zrýchliť ich rast. Medzi poskytované služby inkubátora patria napríklad:

- Služby infraštruktúry: poskytuje priestory pre biotechnologický výskum a vývoj. Ide na jednej strane o poskytnutie kancelárskych priestorov ale i laboratórií a podporných miestností ako napríklad archív a podobne.
- Konzultačné služby: poskytuje pomoc a podporu pri tvorbe jednotlivých projektov, konzultácie ohľadom tvorby biznis plánov, analýzy trhu, či analýzy potencionálnych rizík. Taktiež pomáha start-upistom získavať medzinárodné kontakty, zapájať sa do európskych fondov a zvyšovať úroveň spolupráce medzi podnikateľmi a výskumníkmi.
- Služby pre zahraničné spoločnosti: Podpora sa neobmedzuje len na domáce spoločnosti pôsobiace v Estónsku ale i na spoločnosti, ktoré sú zo zahraničia a chcú podnikáť v Estónsku.

ClimateLaunchpad – ďalší z rady estónskych súkromných inkubačných programov, ktorý ponúka možnosť poradenstva a mentoringu pre začínajúce start-upy v oblasti životného prostredia. Najvýznamnejšou podpornou schémou tejto iniciatívy je možnosť pre vybrané start-upy zúčastniť sa súťaže ClimateLaunchpad European Pitching Competition, kde môžu získať nielen peňažné výhry na rozbeh biznisu ale i kontakty na sieť podnikateľských anjelov (Contribiber 2016). Unikátnosť ClimateLaunchpad spočíva v myšlienke, že prostredníctvom moderných technológií je možné dosiahnuť pokrok v čistote životného prostredia. Prostredníctvom skúsených odborníkov z praxe vznikajú unikátne projekty ako napríklad start-up Gleather.

Digix – je iniciatívou zameranou na podporu kreatívneho priemyslu a start-upov so zameraním na kreatívne digitálne médiá. Pomáha teda start-upom, ktoré sa zameriavajú na podnikanie v oblasti herného priemyslu a vývoja hier, e-learningových aplikácií, simulácií, či animácií. Je to prvý inkubátor svojho druhu, ktorý vznikol v regióne Pobaltia. Digix je členom medzinárodného združenia, ktoré združuje inkubátory podobného zamerania v regióne Pobaltia. Digix priamo nefinancuje ani sa vlastnícky nepodieľa na start-upoch, ktoré podporuje (Contribiber 2016). Podpora zo strany Digix je zameraná skôr na koučing v spolupráci so skúsenými mentormi, pravidelné semináre, ktoré majú pomôcť rozvíjať biznis model start-upu, stretnutia za účelom výmeny informácií a skúseností s úspešnými podnikateľmi a spájanie s biznis anjeli a crowdfundingovými platformami (Digix 2018).

Elevaator Startup Labs – táto organizácia sama seba nedefinuje ako inkubátor či akcelátor, ale vidí sa skôr ako organizácia spojená s mentoringom. Ide o organizáciu, ktorú založili v spolupráci tri najväčšie estónske marketingové a mediálne agentúry – Age McCann, ADM Interactive, The Division. Všetky tri spolu v podstate tvoria mediálny trh v Estónsku a zamestnávajú viac ako 100 kreatívnych, marketingových a mediálnych expertov. Elevaator sa zameriava na investície do 2 až 4 projektov ročne (Elevaator 2018). Ide najmä o investície zamerané na vytvorenie značky a poskytnutie know-how zo strany financujúcich agentúr. Keďže nejde o inkubátor, či akcelátor, Elevaator nešpecifikuje dĺžku trvania podpory. V mnohých prípadoch môže ísť o dlhodobú formu spolupráce až dovtedy, kým sa start-upom nepodari postaviť sa na vlastné nohy.

Game Founders – jediný akcelátor v Estónsku, ktorý sa venuje špecificky vývoju hier a podpore start-upov zameraných na herný priemysel. Môže sa pochváliť vynikajúcou sieťou mentorov, ktorá zahŕňa spoluprácu s expertmi zo spoločností ako Valve, Blizzard či Google. Akcelátor oceňuje nielen nápad

ale aj tím a víziu start-upu, ktorý sa rozhodne podporiť (Contribber, 2016). Programy vo väčšine prípadov trvajú tri mesiace a zameriavajú sa na poskytnutie mentoringu prostredníctvom 60 top mentorov z prostredia biznisu. Práve princíp akcelarátorá znamená, že počas troch mesiacov je cieľom nastaviť biznis stratégiu do budúcnosti a umožniť tak start-upom rásť. Rovnako znamená sprístupniť zdroje financovania, ktoré by inak boli pre start-upy nedostupné (GameFounders 2018).

Mektory Startup Incubator – ďalšou z podporných schém pre start-upy v Estónsku je Mektory Startup Incubator. Tentokrát nejde o klasický start-upový inkubátor. Ide o inovačné a podnikateľské centrum, ktoré je založené na štyroch rozdielnych programoch:

- Podnikateľský program Bright Minds určený mladším študentom (najmä stredoškólakom) na získanie prvého kontaktu so svetom start-upov
- Program Startertech určený najmä študentom univerzít, ktorí majú určitý technologický nápad, či projekt, ktorý by chceli realizovať
- TUT Mektory Start-up súťaž
- Mektory start-up inkubátor, ktorý umožňuje súťažiacim v TUT Mektory start-up súťaži rozvíjať ich biznis model

Podpora start-upov prostredníctvom Mektory sa koncentruje najmä na poskytovanie mentorskej podpory a organizácie rôznych workshopov. Najlepšie tímy v súťaži TUT Mektory Startup môžu vyhrať študijný pobyt v centre start-upov – Silicon Valley, či lístky na European Innovation Academy program. Môžu tiež získať finančnú podporu na rozvoj svojich projektov. Mektory taktiež poskytuje za výhodných podmienok priestory na prenájom, či možnosť využívať univerzitné zariadenia ako laboratória a umožňuje tak tvorbu väčších komunít (Contribber 2016).

Startup Wise Guys – iniciatíva založená spoločnosťou Wise Guys Investment je súkromná spoločnosť, ktorá bola založená estónskymi investormi s cieľom podporovať úvodné fázy podnikania technologických firiem. Spoločnosť bola založená v roku 2012. Ide o takzvaný akcelátor podnikania. Doposiaľ bolo uskutočnených 9 programov podpory, pričom podporených bolo viac ako 80 spoločností. V roku 2016 spoločnosť expandovala do ďalších krajín. V úvodnej fáze to bola Riga, neskôr pribudli ďalšie krajiny. Medzi kľúčové podporné patrí napríklad Join Startup Wise Guys Roadshow. Ide o program, ktorý sa týka návštev najväčších technologických udalostí po svete a získavania kontaktov pre potenciálny biznis. Ďalej inkubátor poskytuje služby mentorov, pričom má prístup k viac ako 150 svetovo uznávaným mentorom. Umožňuje tiež získať

financie na rozbeh podnikania a to až do výšky 20 000 eur pre start-up výmenou za maximálne 8 percent akcií spoločností. (WiseGuys 2016). Poskytuje taktiež priestory na prácu pre start-upy a špecifickou možnosťou je vytvorenie alumni klubu, ktorý poskytuje veľkú komunitu.

Tallin Creative Incubator – je kľúčovým projektom na podporu start-upov v Estónsku. Ide o jeden z troch podnikateľských inkubátorov, ktoré spravuje Credit Management Foundation (známa pod skratkou ESA). Oficiálne bol spustený v roku 2009, avšak prvé služby poskytoval už od roku 2008. Celkovo sa inkubátor rozprestiera na ploche 1100 m², poskytuje 23 štúdií a zhruba 50 rôznych pracovísk. Od spustenia sú partnermi Tallin Creative Incubator Estónska akadémia umení, Estónska asociácia dizajnérov a Estónske dizajnové centrum. Hlavným cieľom inkubátora je zabezpečiť dostatočné zázemie pre podporu kreatívneho priemyslu, a to najmä poskytovaním služieb začínajúcim start-upom. Hlavný dôraz kladú na zlepšenie kompetencií v oblasti podnikania začínajúcich start-upov. Inkubátor má teda veľký dosah na start-upy pôsobiace v kreatívnom odvetví ekonomiky. Za účelom dosiahnutia tohto cieľa spustil Tallin Creative Incubator program, ktorý sa zameriava práve na rozvíjajúce sa spoločnosti. Záujem majú najmä o spoločnosti, ktoré majú v minimálne druhom roku podnikania tržby aspoň na úrovni 200 000 eur a export tvorí aspoň 25 percent týchto služieb (Tallin Creative Incubator 2018). Na poli kreatívneho priemyslu očakávajú zapojenie tímov, ktoré sa venujú architektúre, móde, grafickému, či produkčnému dizajnu. Program trvá od 24 – 36 mesiacov a je rozdelený na 6 mesačné cykly, pričom na konci každého sa hodnotí splnenie čiastkových cieľov. Na konci programu by mal byť úspešne vyvinutý produkt alebo služba, ktorý bude mať už určitú klientelu a predpoklady na ďalší životaschopný rozvoj a prežitie na trhu. Za týmto účelom bude v rámci inkubátora ponúknutá pomoc v podobe skúseného mentoringu, spolupráca pri marketingu a inkubátor tiež uľahčí spôsob získavania kontaktov. Hlavnou financujúcou stranou inkubátora je mesto Tallinn. Práve preto aj predmet činnosti inkubátora je zameraný najmä na kreatívne odvetvie a podporu tohto typu odvetvia.

Tartu Centre For Creative Industries – ďalšou podpornou schémou na podporu kreatívneho priemyslu a start-upov podnikajúcich v odvetviach kreatívneho priemyslu je Tartu Centre for Creative Industries. Založené bolo v roku 2009 mestom Tartu. Pôsobí ako koordinátor kreatívneho priemyslu v Tartu a južnej časti Estónska. Zabezpečuje informácie a podporu, ako i právnu pomoc pre start-upy podnikajúce v kreatívnom priemysle (Tartu Center for Creative Industries 2018). Interaktívne väzby, ktoré umožňuje inkubátor start-upom navzájom im pomáhajú zvýšiť hodnotu ponúkaných tovarov a služieb. Taktiež je program zameraný na získavanie nových kolegov

a spolupracovníkov z brandže. Centrum poskytuje aj priestorové vybavenie pre záujemcov v jednej z piatich budov, ktoré ku komplexu patria (Contriber 2016).

Tallin Science Park (Tehnopol) – je ďalším z projektov, ktorý dokazuje, že Estónsko podpore start-upov venuje mimoriadnu pozornosť. Ide o vedecký park a kampus, ktorý technologicky zameraným start-upom v Estónsku umožňuje pracovať vo vhodných podmienkach a zabezpečuje kvalitné prostredie pre ich podnikanie. Plány na jeho vznik boli predstavené už v roku 1993 ale reálne sa začalo na jeho vzniku pracovať až od roku 1998, kedy bolo pri Tallinskej univerzite založené Technologické inovačné centrum. V roku 2001 došlo k podpísaniu prvých zmlúv medzi estónskym Ministerstvom hospodárstva a Talinskou univerzitou, čím sa vytvoril základ pre vznik vedeckého parku v roku 2003. Dnes v celom kampuse funguje, či bolo založených viac ako 200 spoločností, pričom tieto ťažia zo spoločnej synergie s Technickou univerzitou. To vytvára predpoklady na rozvoj podnikania s vyššou pridanou hodnotou a rozvíjanie nových technológií. Tehnopol umožňuje zrýchliť rast nových firiem a umožniť im rýchlejšie sa dostať na globálne trhy. V rámci Tehnopolu funguje i schéma na podporu start-upov pod názvom „Startup Incubator“, ktorá je schopná začínajúcim firmám poskytnúť až 10 000 eur na začiatku podnikania (Tehnopol 2018). Koncentruje sa najmä na rozvoj informačno-komunikačných technológií, technológií v zdravotníctve a rozvoj technológií zameraných na životné prostredie. Tehnopol patrí medzi unikátne projekty aj v rámci Európy. Za účelom podpory pomáha:

- vytvárať udržateľný biznis model,
- budovať marketingovú a predajnú stratégiu firmy,
- pomôcť nájsť kapitál a potencionálnych investorov,
- rozvinúť kvalitnú sieť kontaktov pre začínajúcich start-upistov.

VUNK – patrí medzi estónske akcelerátory, pričom ide o súkromnú spoločnosť založenú jednou z najväčších telekomunikačných spoločností v krajine. Program je zameraný na rozvoj technológií v oblasti „internetu vecí“, mobilných technológií a komunikačných prostriedkov (Contriber 2018). Start-upom zapojeným do iniciatívy VUNK je umožnené využívať infraštruktúru materskej telekomunikačnej spoločnosti, rovnako je možné využiť marketingové a predajné kanály spoločnosti. Podnikatelia zapojení v akceleratori môžu využiť financovanie, ktoré ale nevyžaduje na druhej strane poskytnutie podielu v spoločnosti.

4.6 Česká republika

Nepatrí medzi typických lídrov v oblasti technológií a podpory start-upového podnikania. Vysoký podiel priemyslu na hrubom domácom produkte, špičkový automobilový priemysel, vysoko kvalitná strojárská výroba a zlepšujúci sa systém školstva však nútia aj Českú republiku zamerať sa na podporu start-upov a viac podporovať rozvoj podnikania v technológiách.

Jihomoravské inovační centrum (JIC) – patrí medzi najvýznamnejšie inovačné centrá v stredoeurópskom regióne. Ide o záujmové združenie právnických osôb, zamerané na rozvoj a podporu start-upov, ktoré pôsobí v meste Brno. Partnermi sú okrem Jihomoravského kraja a mesta Brno aj štyri najvýznamnejšie univerzity v Brne – Masarykova univerzita, Mendelova univerzita, Vysoké učení technické v Brne a Veterinárni a farmaceutická univerzita v Brne. Základy projektu boli položené už v roku 2001 vznikom Regionálnej inovačnej stratégie, avšak samotný JIC vznikol v roku 2003 a dnes patrí medzi inovačné centrá európskeho významu. V roku 2008 sa centrum stalo súčasťou moderného kampusu Masarykovej univerzity. JIC poskytuje možnosť využiť biotechnologický inkubátor a v roku 2011 bolo v meste Kuřim otvorené aj kompetenčné centrum, ktoré slúži na podporu rozvoja strojárskych firiem, výskumníkov a študentov, ktorí vyvíjajú technológie spojené s obrábacími strojmi. V roku 2017 došlo k otvoreniu FabLab Brno, ktoré poskytuje možnosť využívať pre zapojené firmy ale i verejnosť 3D tlač či modernú CNC frézu.

JIC poskytuje niekoľko programov, ktoré majú rôzne zameranie:

- JIC ENTER je individuálny program pre začínajúcich podnikateľov s inovatívnymi nápadmi. Ponúka odborné vedenie, ktoré pomôže začínajúcim start-upom overiť biznis plán a získať prvých zákazníkov. Určený je začínajúcim podnikateľom s technologickými a inovatívnymi nápadmi, pre tímy ako i jednotlivcov a bez nutnosti poplatku. JIC poskytuje konzultačné služby, priebežné mesačné hodnotenie projektu, semináre, workshopy a networkingové akcie.
- JIC STARCUBE je medzinárodný akcelerátor pre inovatívne technologické start-upy. Cieľom programu je začínajúcim start-upom predat' know-how a zaistiť rýchlejší rozbeh podnikania. Určený je pre start-upy s inovatívnym technologickým nápadom, avšak maximálne pre dvojčlenné tímy, ktoré sú schopné program absolvovať v angličtine. Dôraz je kladený na vývoj samotného produktu, a JIC zabezpečuje semináre, workshopy a networkingové akcie.
- JIC MASTER je individuálny program pre začínajúce firmy a start-upy s potenciálom globálneho pôsobenia. JIC v spolupráci so start-upom identifikuje a odstráni slabé miesta firmy, zostaví rozvojový plán na mieru

a podporí čo najrýchlejší rast biznisu. Určený je firmám s inovatívnym technologickým produktom či službou, avšak len pre také produkty, či služby, ktoré na trhu nie sú dlhšie ako tri roky. Ambície firmy tiež musia byť expandovať do zahraničia. JIC poskytuje pravidelné konzultácie s expertami JIC, možnosť prenájmu kancelárií, zvýhodnené služby odborníkov na právo, marketing, semináre, workshopy a networkingové akcie. Doba trvania programu je maximálne 6 mesiacov ale s možnosťou ďalších konzultácií aj po skončení programu.

– JIC PLATINN je koučing program pre majiteľov už fungujúcich technologických spoločností, ktoré majú viac ako 10 zamestnancov. Experti poskytnú vzdelanie a informácie o možných príležitostiach rozvoja, poradenstvo ohľadom ďalšieho strategického rozvoja spoločnosti, obchodný rozvoj firmy a poradenstvo pri vytváraní strategických partnerstiev. Poradenstvo zahŕňa viac ako 80 hodín individuálnych konzultácií s expertom podľa výberu technologickej firmy, semináre, workshopy a networkingové akcie.

JIC od roku 2014 podporila prostredníctvom týchto a iných podporných programov viac ako 229 projektov, celková hodnota preinvestovaných prostriedkov firiem je viac ako 6 miliónov eur, pričom firmy vytvorili za posledné tri roky viac ako 1700 pracovných miest. (JIC, 2018).

4.7 Izrael

Hoci by sa na prvý pohľad mohlo zdať, že malá krajina, ktorá dlhodobo trpí problémami s ochranou hraníc či nestabilnou bezpečnostnou situáciou nemá v oblasti podpory start-upov čo ponúknuť, Izrael dokazuje opak. Izraelská ekonomika patrí medzi najinovatívnejšie ekonomiky sveta, čoho dôkazom je najvyššia hustota start-upov, či podiel rizikového kapitálu na obyvateľa. 20 percent izraelského HDP je tvoreného prostredníctvom technologického priemyslu, čo predstavuje asi 8500 spoločností a 35 svetovo uznávaných vývojových centier. Inovačná štruktúra, ktorá je mimoriadne rozvinutá v spolupráci s vysoko kvalifikovanou a talentovanou pracovnou silou do krajiny pritiahli viacerých významných technologických gigantov. V krajine má pobočku Google, Apple, Intel či Microsoft. Podpore start-upov venuje svoju pozornosť aj vláda, ktorá sa už dlhodobo sústreďí na podporu výskumu, vývoja a rozvoja hi-tech investícií. Bezpečnostná situácia v krajine do značnej miery ovplyvňuje aj zameranie izraelských start-upov. Izraelské start-upy patria k špičke v oblasti kybernetickej bezpečnosti. Keďže v krajine je povinná vojenská služba, do kontaktu s vojenským technológiami sa počas nej dostanú aj mladé talenty. To má za následok ich ďalšiu prácu v tejto oblasti po ukončení služby. Oblasť kybernetickej bezpečnosti je preto rýchlo rozvíjajúcim sa odvetvím – od roku 2012 rastie priemerným tempom 66 nových start-upov každý rok. Podpora vlády tejto oblasti je tiež značná, v roku 2015 do oblasti

kybernetickej bezpečnosti prúdilo 490 miliónov eur (KPMG 2017). Druhým významným zameraním izraelských start-upov sú inovácie v oblasti finančníctva, takzvané fintech inovácie. V krajine v posledných rokoch vzniklo už viac ako 500 start-upov podobného zamerania. Projekty majú navyše potenciál a ambíciu expandovať celosvetovo.

Israel Innovation Authority – je zodpovedným orgánom za realizáciu inovačných aktivít v Izraeli. Ide o nezávislý orgán izraelskej verejnej správy, zodpovedný za inovácie v celej izraelskej ekonomike. Jeho úloha spočíva vo vytváraní a posilňovaní podmienok, ktoré vedú k technologickému pokroku v ekonomike. Táto agentúra je zároveň poradným orgánom izraelského parlamentu a má vplyv na utváranie regulačného rámca inovačnej politiky v krajine. Taktiež má určité kompetencie v oblasti utvárania izraelskej inovačnej politiky smerom k medzinárodnému spoločenstvu. Inovácie, podporené agentúrou značne prispievajú k rozvoju izraelskej ekonomiky a v posledných rokoch sa stávajú kľúčovým prvkom rastu domáceho produktu. Úlohou Israel Innovation Authority je posilniť technologický vývoj a výskum v štáte a za týmto účelom používa viacero nástrojov. Svoje služby poskytuje ako pre začínajúcich podnikateľov, teda start-upy, tak i pre existujúcich podnikateľov a taktiež aj pre akademickú sféru, ktorá sa snaží výsledky výskumu komercializovať. Poskytuje podporu aj izraelským technologickým podnikom, ktoré sa snažia so svojimi produktami preniknúť na globálny trh, či podnikom, ktoré v krajine fungujú dlhodobo a snažia sa do svojho výrobného procesu priniesť nové inovácie a technologické novinky. Medzi hlavné ciele a funkcie, ktoré zabezpečuje Israel Innovation Authority patrí:

- Zodpovedá za rozvoj inovačnej infraštruktúry v štáte Izrael, rozvoj špičkového technologického priemyslu v krajine a rozširovanie súčasnej vedeckej a technologickej infraštruktúry
- Podpora ekonomického rastu a udržanie Izraela v celosvetovom vnímaní ako národa „start-upistov“
- Prerozdeľuje granty a finančnú podporu a inovatívny a technologický výskum a vývoj, zvýšenie produktivity a podpora technologickej inovácie vo všetkých izraelských priemyselných odvetviach, ako aj zlepšenie ekonomického postavenia Izraela prostredníctvom výroby a vývozu výrobkov s vysokou úrovňou intenzity výskumu a vývoja
- Spojenie izraelskej ekonomiky s globálnym inovačným priemyslom. Uzatvára medzinárodne dohody s inými krajinami, ktoré majú za cieľ dosiahnuť zvýšenie výskumu a vývoja v medzinárodnom kontexte.
- Presadzovanie a podpora programov, politik, zákonov a vládnych reforiem, ako aj presadzovanie regulačných opatrení v spolupráci s verejnou správou.

Aby Israel Innovation Authority bola schopná naplniť tieto ciele, prijala vnútornú štruktúru, ktorá umožňuje na jednej strane orientáciu na zákazníka, úlohy, koncentráciu poznatkov v rámci subjektu a rozširuje aktivity aj mimo sektor výskumu a vývoja. Špeciálne pre podporu start-upov vytvoril Israel Innovation Authority vlastnú divíziu. Je zameraná na podporu začínajúcich podnikateľov v oblasti technologických inovácií. Divízia start-upov zahŕňa nasledovné programy:

Tnufa Incentive Program – je určený začínajúcim podnikateľom, ktorí majú určitý koncept inovácie, či start-upu a na jeho rozbeh potrebujú finančné prostriedky. Určený je práve začínajúcim podnikateľom a start-upistom. Prostredníctvom programu je možné pre start-up získať sumu približne 46 500 eur a prefinancovať prostredníctvom neho až 85 percent nákladov. Zároveň pre start-up nie je nutné poskytnúť protihodnotu v podobe akcií.

Incubators Incentive Program – je ďalšou podpornou schémou pre začínajúce start-upy. Určený je opäť technologickým firmám. Jeho cieľom je začínajúcim firmám poskytnúť podporu v oblasti vývoja, administratívy ale i sprostredkovať skúsenosti z oblasti podnikania.

Inovačné víza je program, ktorý sa zameriava na získanie zahraničných start-upistov do krajiny. Záujemcom zo zahraničia, ktorí majú záujem o rozvoj podnikania v krajine pomáha zabezpečiť pracovné povolenia v krajine a poskytnúť podporu, aby mohli začať podnikanie práve v Izraeli.

Centrum pre obnoviteľné zdroje energie podporuje technologické inovácie a start-upy zamerané na obnoviteľné zdroje energie. Podpora sa zameriava na úvodné fázy podnikania. Centrum umožňuje testovať prototypy produktov a prispieva tak k ich ďalšiemu vývoju. Podporuje projekty najmä v oblastiach ako získavanie energie zo solárnych zdrojov, geotermálnych zdrojov, využívanie vetra, alternatívnych palív a podpora energeticky úsporných zariadení. Do výskumu sa snaží zapojiť a integrovať aj akademický sektor. Robí tak najmä na základe zintenzívnenia väzieb na súkromný, podnikateľský sektor a snahou využiť výsledky akademického výskumu v praxi. Centrum poskytuje aj finančnú pomoc, ktorá je rozdelená do dvoch fáz. V prvej fáze je možné pre energeticky orientované start-upy a technologické firmy získať financovanie maximálne na dva roky s úhradou nákladov až do 66 percent celkovej sumy. V druhej fáze je možné získať financovanie výskumu a vývoja až do 100 percent sumy.

Anjelskí investori je iniciatíva zameraná na možnosti ďalšieho dodatočného kapitálu zo súkromného sektora. Keďže investície do start-upov častokrát zlyhávajú je pre investorov niekedy málo atraktívne do takéhoto sektora

investovať. Preto v rámci tejto iniciatívy boli vytvorené daňové stimuly, ktoré podnikateľským anjelom umožnili investície odpočítať z daňového základu.

Keďže Israel Innovation Authority je komplexnou organizáciou zameranou na podporu viacerých podnikateľských zámerov, zahŕňa viaceré ďalšie divízie:

- **Growth Division** ponúka nástroje pre hi-tech spoločnosti s cieľom zlepšiť ich marketing a podporu technológií pri uvádzaní na trh. Komeracionalizuje teda produkty na trhu.
- **Technological Infrastructure Division** sa zameriava na prepájanie poznatkov akademickej a vedeckej sféry s podnikateľmi z oblasti technologického sektora s cieľom zvýšiť potenciál rastu podnikov a tým zabezpečiť rast izraelskej ekonomiky.
- **Advanced Manufacturing Division** sa zameriava na použitie a implementáciu technologických novín aj v iných sektoroch a odvetviach ekonomiky s cieľom zabezpečiť rast izraelskej ekonomiky.
- **International Collaboration Division** pôsobí najmä na medzinárodnej úrovni. Rozvíja spoluprácu – s podobnými inštitúciami v zahraničí a je nápomocná pri cezhraničnom prepájaní technologických spoločností a vedeckých parkov.
- **Societal Challenges Division** sa zameriava na zvýšenie efektívnosti a kvality služieb poskytovaných verejným sektorom. Bojuje za implementáciu a používanie moderných technológií aj vo verejnom sektore, pričom cieľom je zvýšiť blahobyť a kvalitu života občanov (Israel Innovation Activity, 2018).

4.7 Austrália

Diskusia o podpore start-upov a inovačného prostredia v Austrálii nabrala na obrátkach najmä po zvolení nového premiéra Malcoma Turnbulla v roku 2015 za predsedu vlády. Keďže práve podpora start-upov bola jednou z jeho priorít, odzrkadlilo sa to aj na ďalších krokoch vlády. Snaha vlády je koncentrovaná najmä do podpory vývoja nových aplikácií v oblasti internetovej bezpečnosti. Súkromný sektor v Austrálii, ktorý je mimoriadne silný vidí ďalšiu príležitosť v rozvoji technológií súvisiacich s „internetom vecí“. Rastie tiež zapojenie súkromného sektora a rozvíjajú sa súkromné iniciatívy na podporu start-upov ako i súkromné fondy na podporu start-upového podnikania. V Austrálii tiež silnie zapojenie univerzít do komercializácie výskumu a vývoja, a vzhľadom na charakter krajiny aj vývoj v oblasti technológií zameraných na využívanie zdrojov energie z vody, slnka, či veternej energie. Veľmi zaujímavým príkladom z oblasti podpory start-upov je austrálsky príklad inštitúcie NISA – National innovation and science agenda. Ide o vládnu podporu start-upom predstavenú v roku 2015 po nástupe vlády Malcoma Turnbulla (KPMG 2017).

NISA – Cieľom vládnej „Národnej inovačnej a vedeckej agendy“ je prispieť k lepšiemu a trvalo udržateľnému ekonomickému rastu, založenému na technologickom pokroku a podpore inovácií a technológií. Agenda je postavená na štyroch pilieroch:

a) Kultúra a kapitál – podpora založená na presadzovaní daňových úľav a možnostiach poskytnutia základného kapitálu na rozbeh start-upov. Jedným z opatrení sú napríklad daňové prázdniny pre začínajúcich podnikateľov. V praxi ide o zníženie základu dane na investície do start-upov o 20 percent do sumy 200 000 austrálskych dolárov. Druhé opatrenie v oblasti daní zahŕňa desaťročné daňové prázdniny na investície súkromných investorov start-upom, avšak za podmienky držania akcií dlhšie ako jeden rok.

b) Spolupráca – je agenda založená na podpore spolupráce univerzít a súkromného sektora za účelom rozvoja start-upov.

c) Talent a zručnosti – agenda zameraná na podporu študentov, posilnenie technologického a IT vzdelávania na školách. Jedným z cieľov je motivovať deti k technologickým zručnostiam. Príkladom je výuka základov programovania pre deti vo veku 5 až 7 rokov, financovaná vládny zdrojmi. Napríklad na jeden z programov „Embrancing the digital ages“ bol vyčlenený vládny rozpočet vo výške 65 miliónov austrálskych dolárov.

d) Vláda ako príklad – agenda zameraná na sprístupňovanie dát verejnosti, čo vo väčšej miere môže viesť ku vzniku start-upov. Taktiež je program zameraný na zjednodušenie podnikania v spolupráci so štátom. Vládne dáta by mali byť podľa záverov tohto programu poskytované anonymizovane, v čo možno najväčšej miere a vo väčšine prípadov bezplatne, spoplatňované by mali byť iba určité špecifické údaje. Program tiež zahŕňa vytvorenie jednotného webového portálu na prístup k dátam (NISA, 2018).

4.8 Singapur

Špičkový vzdelávací systém, predvídateľná vládna politika a dlhodobé priaznivé podnikateľské prostredie robia z malého Singapuru jednu z najinovatívnejších ekonomík sveta. Práve preto sa singapurská ekonomika začala orientovať na komunikačné a informačné technológie a oblasť ochrany intelektuálneho vlastníctva. V regióne juhovýchodnej Ázie patrí k najväčším producentom start-upov. V posledných rokoch dochádza najmä k rozvoju fintech odvetvia, čo Singapur zaraďuje medzi centrá finančného priemyslu sveta. Fintech inovácie benefitujú najmä zo zloženia a štruktúry populácie, vysokej finančnej gramotnosti populácie, ktorá je technologicky vzdelaná, pričom v podstate každý vlastní bankový účet a kreditnú či debetnú kartu. Daňový systém sa vyznačuje nízkym daňovým zaťažením. Dôležitú rolu pri vytváraní vhodného prostredia pre rozvoj domácich inovatívnych a technologických firiem zohráva cielená štátna podpora inovácií. Vláda tiež

podporuje zahraničné investície s vyššou pridanou hodnotou a výskum a vývoj. Legislatívne pravidlá pre podnikateľov sú dlhodobo priaznivé (KPMG 2017).

National Research Foundation – singapurská Národná nadácia pre výskum bola založená v roku 2006 Úradom predsedu vlády a je významným príspevkom v rozvoji start-upov v tejto krajine. Národná nadácia pre výskum je zodpovedná za rozvoj výskumu ako i podporu stratégií a vízií pre výskum, inovácií a podnikania. Taktiež sa podieľa na financovaní strategických iniciatív v oblasti technologického pokroku a rozvoji centier vedy a výskumu. Jej hlavným cieľom je prispieť k transformácii Singapuru v skutočne vysoko technologicky rozvinutú, inovatívnu a pre podnikateľské prostredie priaznivú krajinu. Singapur by sa podľa tejto vízie mal stať miestom, kde prúdia všetky významné investície v oblasti výskumu. Národná nadácia pre výskum je zodpovedná za nasledujúce oblasti:

- Rozvoj politik, plánov a stratégií výskumu, vývoja, inovácií a podnikania
- Financovanie iniciatív, ktoré posilňujú výskum a budovanie vedeckých kapacít a majú dosah na ekonomický rast krajiny
- Budovanie výskumných a vývojových kapacít získavaním vedcov a vedeckých síl zo zahraničia
- Koordináciu národných plánov za účelom transformácie Singapuru na inovatívnu a vedomostnú spoločnosť

Národná nadácia pre výskum si zakladá na hodnotách tímovej práce, podpore a tvorbe dlhodobých plánov a iniciatív a využívaní najnovších poznatkov zo sveta. Vnútornú organizáciu nadácie tvorí strategický direktoriát, zodpovedný za stratégie v oblasti výskumu, tvorby politik, či riadenia s cieľom podpory rastu technologického ekosystému, ďalej programové riaditeľstvo, zodpovedné za partnerskú spoluprácu organizácie, oddelenie manažmentu grantov a oddelenie zodpovedné za riadenie služieb ako sú ľudské zdroje, či administratíva.

Kľúčovým programom nadácie je RIE 2020 plán. Ide o plán podpory singapurskej ekonomiky, ktorý má v rokoch 2016 – 2020 preinvestovať 19 miliárd dolárov s cieľom spraviť zo Singapuru najlepšie miesto pre podnikanie start-upov na svete. Už dnes Singapur patrí medzi top vzdelané a rozvinuté spoločnosti sveta. Ved' napríklad World University Ranking z roku 2015 zaradil Singapurskú národnú univerzitu na 12. až 13. miesto medzi svetovými univerzitami. Rast singapurských univerzít a stúpajúca kvalita vedy a výskumu v týchto centrách má dopad aj na celkové budovanie výskumných kapacít v krajine. Ďalším krokom je preto budovanie centier excelentnosti na podporu získavania nových výskumných síl aj zo zahraničia. Ďalším krokom v oblasti

RIE 2020 je pokračovať v rozvoji 15 spoločných vzdelávacích a výskumných projektoch z minulosti. Plán RIE 2020 stanovuje štyri strategické oblasti, na ktorých rozvoj sa chce zamerať s cieľom dosiahnuť rozvoj investícií do výskumu, inovácií a podnikania:

a) Väčšia integrácia výskumu: Ide o podporu multidisciplinárnej spolupráce s cieľom umožniť väčšiu koordináciu snáh zameraných na dosiahnutie vytýčených cieľov

b) Väčšia podpora inovatívnym a dynamickým nápadom: Cieľom je podpora najlepších nápadov a excelentných tímov

c) Väčšie zameranie na projekty, ktoré produkujú vyššiu pridanú hodnotu: Výsledky výskumu reálne pretaviť do praxe, podporiť úsilie technologických firiem prispieť k technologicky vyspelejšiemu svetu

d) Lepšie využitie pracovnej sily: Podporovať lepšie využívanie výskumných kapacít a pracovníkov vedy a výskumu (NRF, 2018)

A*STAR – ďalšou z podporných schém pre start-upy a výskumné a vývojové inštitúcie v Singapure je iniciatíva A*STAR. Cieľom tejto vládnej agentúry je podporovať výskum a vývoj v odvetviach technologických inovácií. Je kľúčovým orgánom, ktorý zabezpečuje kvalifikovanú pracovnú silu pre výskumné centrá, výskumnú komunitu a priemysel. Podporené projekty z tejto schémy sú dôležité pre ekonomický rast štátu Singapur. Jedna z podporných schém A*STAR, ktorá sa nazýva ETPL sa zameriava priamo na začínajúce start-upy. Cieľom agentúry je pomôcť týmto podnikom s rozvojom najmä v úvodných fázach podnikania a predísť ich zlyhaniu. Za týmto účelom agentúra poskytuje pomoc skúsených mentorov ako i poskytnutím priestorového vybavenia začínajúcim start-upom (A*STAR, 2018). Agentúra funguje ako prostredník medzi priemyslom, biznisom a akademickou sférou. Rozvoj priemyslu zabezpečuje prostredníctvom nasledovných nástrojov:

- Integráciou výskumných kapacít a zapojením nadnárodných korporácií do výskumu
- Podporou malých technologických firiem a start-upov s cieľom dosiahnuť úspech
- Podporený výskum zo strany agentúry prospieva aj oblastiam ako zdravotníctvo, či životné prostredie a udržateľný rast

4.9 Taiwan

Zmeny v štruktúre ekonomiky a väčší dôraz na technologické inovácie sa výrazne prejavili aj v menšej ázijskej ekonomike akou je Taiwan. Odpoveďou taiwanskej vlády bolo vytýčenie cieľa vybudovať v krajine centrum inovačného a technologického priemyslu, ktorý by mohol konkurovať

americkému Silicon Valley. Preto si taiwanská vláda stanovila päť priorít, ktorých podpore a rozvoju v oblasti technológií sa hodlá venovať. Ide o rozvoj technológií internetu vecí, biotechnológií, zelenej energie, obranných zariadení a inteligentných technológií. Víziou taiwanskej vlády je dosiahnuť prepojenie domáceho trhu a medzinárodných zdrojov kapitálu, získanie ľudského kapitálu zo zahraničia a spolupráca s medzinárodnými technologickými korporáciami na rozvoji nových biznis modelov. Keďže rozvoj taiwanských technológií je spôsobený najmä technologickým pokrokom ako dopytom na trhu, mnoho taiwanských firiem sa skôr ako vývoju nových technológií venuje ich preberaniu z iných krajín (KMPG, 2017). Taiwanské firmy sú známe práve svojou rýchlou prispôbivosťou zmenám. Taktiež je dôraz kladený na pestovanie domácich talentov a ich zapojenie do biznisu. Viaceré miestne univerzity vybudovali inovačné a inkubačné centrá a univerzity sa snažia motivovať študentov aby spolupracovali vo väčšej miere s podnikateľským sektorom.

Taiwan Startup Stadium – je start-upový hub, ktorý pomáha taiwanským start-upom dostať sa na globálny trh prostredníctvom intenzívnych programov, podpory rozvoja lídrovských schopností a podpory networkingu. Svoju činnosť začal v roku 2015 (Taiwan Startup Stadium, 2018). Taiwan Startup Stadium ponúka domácim inovatívnym podnikom niekoľko programov:

- **International Conferences** pomáha s propagáciou taiwanských start-upov a cieľi svoju podporu na rozšírenie možností, ktoré by umožnili týmto start-upom podnikat' globálne. Zahŕňa tiež predprípravu na konferencie v zahraničí prostredníctvom mentoringu či koučingu. Umožňuje start-upom zúčastňovať sa prestížnych podujatí v Tokiu, či v USA.
- **Educational** je určený na zdieľanie najlepších poznatkov a najnovších postupov z celého sveta so start-upmi na Taiwane. Zabezpečuje tematické workshopy, s takými esami technologického biznisu ako sú napríklad Wrench Chien alebo Steve Chen. Zahŕňa tiež odborné mentoringy a to prostredníctvom série Global Mind Series, kde participujú lídri technologického biznisu.
- **Verticals** je program zameraný na špecifické podnikateľské zámery a start-upy. Niektoré start-upy vyžadujú špeciálne služby programovania, či prístup k špecifickým dátam a práve nim je určený tento program. Zahŕňa poskytnutie kontaktov na odborných partnerov, ktorí so špecifikami vedú pomôcť. Taktiež poskytuje pomoc pri vývoji hardvéru.
- **Členstvo** je programom, alebo možnosťou pre všetkých registrovaných členov ako môžu byť informovaní o službách, pričom členovia môžu využívať množstvo partnerských výhod organizácie, majú prístup k databázam, či k voľným pracovným miestam.

- **Program stáží** umožňuje študentom získať stáž v organizácii a získať skúsenosti zo sveta start-upov. Poskytuje študentom možnosť vidieť stav start-upového podnikania a rozvoja start-upov zvnútra.

4.10 Kórejská republika

Kórea už dlhodobo patrí medzi jedných z lídrov v technologickom biznise. Export kórejských technologických produktov je každoročne na úrovni viac ako 170 miliárd dolárov a značky ako Samsung, či LG patria medzi svetovo známych producentov smartfónov, čipov, plochých displejov a iných vyspelých zariadení. Kórejský úspech je do značnej miery založený na výskume a vývoji, pričom kórejské firmy každoročne investujú do sektora výskumu a vývoja viac ako 1,8 percenta HDP krajiny (KMPG, 2018). Výbornou kvalitou sa vyznačuje tiež kórejský vzdelávací systém a výskum realizovaný na univerzitách.

Centrum pre kreatívne ekonomické inovácie (CCEI) – je verejno-súkromným projektom partnerstva medzi verejným a súkromným sektorom s cieľom podpory start-upov a vytvorenia vhodných podmienok pre podnikanie start-upov. Vzniklo v roku 2014 ako koordinačný orgán pre implementáciu ekonomických politík. Pobočky má v každej zo 17 provincií v Kórei (Startup Korea, 2018). Vytvára partnerstvá medzi viacerými etablovanými kórejskými spoločnosťami, pričom start-upom dokáže sprostredkovať odborné poradenstvo a pomáha im expandovať na globálne trhy. Formy podpory start-upom sú rôzne, vo väčšine prípadov nefinančné, ako napríklad mentoring, právne a finančné poradenstvo, vzdelávanie v oblasti podnikania, odborné semináre a poskytnutie priestorov, ako sú kancelárie a laboratória. Finančná podpora, ktorú centrum poskytuje sa dotýka poskytnutia vstupného kapitálu na začatie podnikania.

Pangyo Techno Walley – potreba rozvíjať nové technológie vyústila v roku 2011 do vytvorenia technologického parku v kórejskom meste Pangyo. Ide o jeden z najdôležitejších technologických parkov v krajine, ktorý poskytuje svoj domov, či spolupracuje s viac ako 1100 spoločnosťami, ktoré dokopy zamestnávajú viac ako 60-tisíc ľudí. Vo väčšine prípadov ide o spoločnosti podnikajúce v IT biznise, ostatné spoločnosti podnikajú zväčša v oblasti biotechnológií a v oblasti kreatívneho priemyslu. Čo sa týka veľkosti zapojených firiem, zastúpenie v 90 percentách prípadoch predstavujú malé a stredné podniky, no v parku sídli aj niekoľko veľkých firiem ako Kakao, Nexon, Paymentwall, či SK – Chemical. Pangyo Techno Valley je tiež centrom kórejského herného priemyslu a sedel z desiatich najväčších kórejských vývojárov hier sídli práve tu. Technologické parky sú pre Kóreu typickými start-upovými centrami. Svojou činnosťou, vytváraním zázemia

podporujú vznik a rozvoj start-upov a vznik nových inovácií. Vďaka blízkosti jednotlivých firiem a ich veľkej koncentrácii na relatívne malej ploche dochádza prepojeniu nových firiem s etablovanými, vďaka čomu aj nové firmy získavajú prístup na globálny trh.

Nedá sa nespomenúť podporu vlády a miestnej samosprávy, ktoré ponúkajú daňové úľavy a výhodné pôžičky s nízkym úročením ako motiváciu pre firmy, ktoré v regióne začnú podnikat', či presunú svoje podnikateľské aktivity do regiónu. Navyše je snaha miestnych úradov zlepšiť dopravnú infraštruktúru, či vybudovať nové školy, škôlky a ubytovacie zariadenia pre zamestnancov (Lee Hyun-jeong, 2016).

4.11 India

India má všetky predpoklady stať sa svetovým lídrom v oblasti inovácií. Predurčuje ju k tomu obrovský vnútorný trh a veľké množstvo talentovaných ľudí, ktorí môžu na takejto transformácii ekonomiky participovať. Uvedomuje si to aj vláda, ktorá spustila viacero iniciatív zameraných na podporu inovačného prostredia. Aj tieto sa prejavili v celkovej zmene indickej ekonomiky a zameraní indických podnikateľov smerom k online priestoru a mobilným aplikáciám.

Nasvedčuje tomu aj celková zmena v start-upovom prostredí, pričom v roku 2017 patrí India k lídrom v oblasti počtu nových start-upov. Pozornosť start-upov v Indii sa zameriava najmä na platobné aplikácie, pričom dochádza k rozvoju nových platobných systémov a mobilných peňaženiek. V súčasnosti v Indii pôsobí viac ako 4000 start-upov a pozornosť vlády sa čoraz viac sústreďuje na nastavenie legislatívneho prostredia prosievajúceho inováciám. Medzi najvýznamnejšie vládne programy patria Skill India, Digital India či Make in India. (KPMG, 2017)

Digital India – ide o kľúčový program indickej vlády, ktorý má za cieľ spraviť z Indie lídra v digitálnych technológiách a transformovať indickú ekonomiku na znalostnú ekonomiku. Vízia programu je napĺňaná prostredníctvom nasledovných programov (Digital India, 2018):

- **Digitálna infraštruktúra prístupná všetkým:** zahŕňa najmä podporu zavádzania vysokorýchlostného internetu, zvýšenie participácie obyvateľstva pri bankových a mobilných službách, lepšie využívanie cloudových zariadení a podobne.
- **Profesionálnejšia a digitálna verejná správa:** je programom, ktorý má občanom zabezpečiť prístup k službám verejnej správy online alebo prostredníctvom mobilných zariadení. Služby verejnej správy majú smerovať k zlepšeniu podnikateľského prostredia.

- **Zvýšenie digitálnych zručností obyvateľstva:** je ďalším z programov digitalizácie Indie. Zahŕňa zlepšenie prístupu k digitálnym materiálom, či archívom a rozvoj digitálnej gramotnosti obyvateľstva.

Make In India – ide o vládny program a iniciatívu predsedu vlády Indie, ktorá uzrela svetlo sveta v roku 2014. Projekt je čiastočne aj reakciou na prasknutie bubliny v ekonomike v roku 2013 a konkrétna snaha krajiny ako sa etablovať medzi novými digitálnymi veľmocami sveta. (Make in India, 2018) Celý program je založený na štyroch pilieroch:

- **Nové procesy:** cieľom je dosiahnuť zjednodušenie podnikania v krajine a zvýšiť mieru regulácie v ekonomike.
- **Nová infraštruktúra:** cieľom je zabezpečiť rast priemyslu a za tým účelom je nevyhnutné zlepšiť infraštruktúru, zlepšiť rozvoj v oblasti rozvoja konceptu tzv. smart city a zabezpečiť zlepšenie vysokorýchlostnej komunikácie.
- **Nové sektory:** pilier v rámci rozvoja ktorého bolo identifikovaných 25 odvetví výroby, infraštruktúry a služieb. Tieto odvetvia budú marketingovo promovane profesionálnym spôsobom s cieľom získania nových prostriedkov od zahraničných investorov.
- **Nové zmýšľanie:** cieľom je zmeniť vnímanie vlády a verejnej správy v očiach investorov z regulačného orgánu na partnerskú inštitúciu, ktorá nielen reguluje ale podnikateľským subjektom poskytuje možnosti, aby mohli pokiaľ čo možno najefektívnejšie vykonávať svoju podnikateľskú činnosť (PMINDIA, 2018).

4.12 Japonsko

Napriek pretrvávajúcej stagnácii ostáva Japonsko jednou z najvyspelejších ekonomík sveta. Japonské technológie, ako i automobilový priemysel a špičkové školstvo predurčujú krajinu na úspech aj v oblasti start-upov a uvádzania nových technológií na trh. Japonská vláda si potrebu zamerať sa na digitalizáciu a nové odvetvia ekonomiky uvedomuje, a to aj s ohľadom na blížiacu sa olympiádu v Tokiu 2020. V súvislosti s touto významnou udalosťou je výzvou najmä riešenie dopravných problémov a zavedenie dynamických máp na lepšiu orientáciu pre návštevníkov. Za účelom rozvoja start-upového a technologického odvetvia japonská vláda založila alebo podporuje viacero iniciatív (KPMG, 2017).

Pokročilá rýchla doprava (ART) – predstavuje inteligentný dopravný systém, ktorý japonská vláda zamýšľa uviesť do prevádzky pri príležitosti organizácie letných Olympijských a Paralympijských hier v Tokiu v roku 2020. Skúma možnosti využitia dopravných systémov budúcej generácie spolu

s technológiou autonómnych vozidiel. ART je určená predovšetkým pre vozidlá hromadnej dopravy s víziou pohodlnej, bezpečnej a spoľahlivej infraštruktúry mestskej a neskôr aj regionálnej dopravy. Jedná sa o integrovaný informačný systém, ktorý v reálnom čase zbiera, spracováva a poskytuje dáta o dopravnej situácii, kontroluje svetelné signály asistujúce hladkej jazde autobusov verejnej dopravy, ktoré zároveň dopredu informuje o hendikepovaných pasažieroch čakajúcich na nasledujúcich zastávkach. Systém tiež zabezpečuje komunikáciu medzi jednotlivými vozidlami, čím predchádza možným nehodám. Vláda pri tejto iniciatíve úzko spolupracuje s Asociáciou japonských výrobcov automobilov a s akademickou obcou na vývoji univerzálneho systému autonómnych vozidiel, na ktorý vláda vyčlenila dotáciu v prepočte 22,5 miliardy eur. Systém je postavený na technológii prediktívnych digitálnych máp, ktoré na základe databázy dopravných dát a informácií dokážu v reálnom čase predpovedať dopravnú situáciu – prostredníctvom komunikácie so zabudovanými senzormi, radarom a kamerou v autonómnych vozidlách. Cieľom zavádzania takýchto automatizovaných systémom dopravy je teda citelná redukcia prehustenia dopravy, dopravných nehôd zníženie záťaže na životné prostredie. V globálnom meradle má táto technológia potenciál dopomôcť k revitalizácii miest, elektronizácii a automatizácii dopravy a integrovaniu starších a imobilných obyvateľov do systému verejnej dopravy.

Cross-ministerial Strategic Innovation Promotion Programm – ide o národný projekt zameraný na vedu, výskum a inovácie. SIP identifikuje 10 oblastí, ktoré predstavujú najväčšie problémy, ktorým musí čeliť japonská ekonomika, a ktorých riešenie môže prispieť k znovuzrodeniu japonskej ekonomiky. Program sleduje naplnenie troch hlavných, strategických cieľov. Prvým cieľom je formulovanie stratégie pre celkové financovanie vlády a technológií. Druhým cieľom je podmieňovanie zásadnej spoločenskej a priemyselnej reformy prostredníctvom aplikácie radikálnych a prevratných technológií a napokon program SIP.

4.13 Kanada

Podpora start-upového podnikania dostáva priestor aj v Kanade. Napriek tomu, že krajina dala svetu už niekoľko výborných nápadov a technologických nástrojov, stále je vnímaná skôr ako priestor pre komercializáciu ako vývojové centrum. Práve svet nových technológií, s potenciálom zmeniť vnímanie niektorých služieb u spotrebiteľa sa stáva priestorom, kde svoju šancu vidí aj Kanada. Príkladov je veľa, najvýraznejším je fintech priemysel, či spolupráca kanadskej vlády a akademických inštitúcií, ktoré sa prejavujú v zmenách vo vzdelávaní v oblasti technológií, robotiky, či v oblasti takzvaného „internetu vecí“. Významnou časťou rozvoja je tiež spustenie

dátových centier v Kanade, čo umožňuje ešte rýchlejšiu komercializáciu nových technologických inovácií. Kanada sa tak stáva trhom, ktorý je vnímaný ako dobrá možnosť na testovaciu prevádzku aktivít a aplikácií (KPMG 2017).

Startup Kanada – podpornou organizáciou pre fungovanie start-upov v Kanade je iniciatíva Startup Kanada. Od svojho spustenia v roku 2012 združuje 200-tisíc podnikateľov a 50 spoločenstiev po celej krajine. Prostredníctvom programov digitalizácie, či konferencií sa Startup Kanada podieľa na marketingu, vzdelávaní, networkingu a iných aktivitách pre začínajúcich podnikateľov. Podporuje ich rozbeh ako i následný rozvoj podnikania. Medzi jednotlivé programy patria napríklad:

- **Startup Canada Communities:** ide o národný program umožňuje a uľahčuje podnikateľom a miestnym podnikom propagáciu, networking aktivít a je zameraný na celkový rozvoj podnikania. Program poskytuje napríklad aj špeciálnu vzdelávaciu platformu, či prístup k národnej sieti partnerov. Projekt funguje od mája 2013, pričom v prvej fáze bolo zapojených do pilotnej prevádzky 17 podnikov. Dnes sa Startup Canada Communities snaží byť kontaktným bodom pre všetky start-upové komunity, navzájom sa ich snaží prepájať a prispieť tak k hospodárskemu rastu krajiny.

- **Startup Connect:** je online nástroj, prostredníctvom ktorého môžu jednotlivé start-upy získať prístup k podpore, kontakty na mentorov, investorov, možné zdroje financovania, tak aby mohli ďalej rozvíjať svoje podnikanie.

- **Kanadský podnikateľský inštitút:** je ďalším z projektov Startup Kanada. Ide o projekt, ktorý má za cieľ prepojiť tvorcov politík či už na vládnej, regionálnej alebo miestnej úrovni s najnovšími poznatkami, ktoré zvyšujú úroveň verejných služieb. Ide napríklad o medzirezortné vzdelávacie aktivity, prednášky expertov pre tvorcov politík, okrúhlych stolov s ministrami, ktoré prispievajú k lepšiemu fungovaniu verejného sektora a zvýšeniu kompetentnosti vo verejnej správe s cieľom vytvoriť jedno z najlepších podnikateľských prostredí vo svete. Od roku 2016 prispel inštitút viacerými podujatiami. Len samotných workshopov sa zúčastnilo viac ako 150 predstaviteľov vlády a podnikateľov a postupne dochádza k napĺňaniu cieľov programu (Startup Canada, 2018).

- **Startup Canada Day on the Hill:** je ďalšou z podporných aktivít Startup Kanada. Ide o najväčšie každoročné stretnutie viac ako 1100 podnikateľov, inovátorov, investorov, zástupcov priemyslu a reprezentantov vlády s cieľom zvýšenia konkurencieschopnosti kanadskej ekonomiky.

Startup Kanada podporuje podnikateľov aj prostredníctvom založenia fondov, ktoré slúžia na konkrétny účel zlepšenia začínajúcich podnikateľov.

– **Fond na podporu globálneho podnikania na pamiatku Adama Chowanieca:** je spoločným projektom Startup Kanada a Export Development Kanada. Grantové prostriedky sú poskytované jednotlivcom, skupinám a organizáciám za účelom zlepšenia exportu a schopnosti Kanadčanov podnikat celosvetovo. Podporovanými projektami sú napríklad obchodné misie, globálne zájazdy, vzdelávacie aktivity a aktivity na podporu zjednodušenia budovania globálnych partnerstiev.

– **Startup Kanada fond pre ženy zakladateľky:** je fond založený na podporu žien, ktoré sa rozhodnú rozvíjať svoj vlastný biznis. Snaha Startup Kanada sa v tomto prípade koncentruje najmä na zvýšenie žien v biznise, a za tým účelom podporuje napríklad workshopy a konferencie žien o podnikaní. Fond poskytuje granty do 5000 kanadských dolárov a podporu v oblasti marketingu (Startup Kanada, 2018).

– **Startup Trusthal Fond:** ide o partnerský fond medzi Startup Kanada a TruShield Insurance, ktorého predmetom sú investície do programov s veľkým dopadom na podnikateľské prostredie a do začínajúcich start-upov. Fond slúži na podporu podnikateľského prostredia, má zabezpečiť rast podnikov prostredníctvom nových príležitostí, podporiť investície a celkovo pozdvihnúť úroveň a prostredie pre podnikanie start-upov. (Startup Kanada, 2018)

Communitech Hub – Okrem vyššie spomenutej schémy na podporu start-upov nájdeme v Kanade aj inú iniciatívu. Communitech Hub je súkromná iniciatíva založená v roku 1997 vtedy ešte s cieľom pozdvihnúť kanadský región Waterloo. Dnes patrí Communitech medzi príklady verejno-súkromného partnerstva zameraného na inovácie a má za sebou podporu viac ako 1400 spoločností a to ako malých, regionálnych až po nadnárodné korporácie. Communitech pomáha technologickým spoločnostiam pri štarte ich biznisu najmä tým, že poskytuje inovatívnym podnikateľom miesto na realizáciu ich zámerov, poskytuje im prístup ku kapitálu, zákazníkom a k talentom a taktiež im pomáha rozvíjať sa a inovovať ich biznis. Communitech Hub zabezpečuje podporu rozvoja talentov, ich zapájanie do pracovného procesu a ďalšieho rozvoja. Startupom prostredníctvom svojich programov pomáha s rozvojom ich biznis plánov, komercializácií produktov a služieb (CommunitechHub 2018). Poskytuje tiež právne, účtovné či realitné služby. Communitech Hub poskytuje prístup ku sieti kontaktov, ktoré môžu priniesť začínajúcim start-upom zdroje či už zo štátnych grantov, pôžičiek či anjelských investorov. Communitech Hub sa zameriava aj na udržiavanie a prehľbovanie kontaktov medzi podnikateľmi, regulátorom, a akademickou sférou.

MaRS Discovery – ďalšia zo súkromných iniciatív, nachádzajúca sa v Kanade má názov MaRS Discovery. Ide o súkromnú spoločnosť, ktorá patrí medzi lídrov v trende „urban innovation district“. Zameriava sa na budovanie siete partnerov, prostredníctvom ktorej následne pomáha podnikateľom získavať kontakty na korporácie, investorov, mentorov a akademickú sféru, či výskumné centrá. MaRS Discovery tak pomáha podnikateľom prinášať myšlienky na trh celosvetovo. Podpora projektov sa zameriava prevažne na oblasti financií, obchodu, práce, vzdelávania či bio technológií a zdravia. Spoločnosť tiež začínajúcim start-upom poskytuje mentorov, poradenstvo, marketingové služby a oboznamuje ich s tým, ako fungujú rôzne spoločnosti. Poskytuje im aj rôzne možnosti financovania prostredníctvom fondov a to najmä na začiatku podnikateľskej kariéry. Taktiež podnikateľským start-upom dokáže zabezpečiť priestorové vybavenie na ich aktivity (MaRS Discovery, 2018).

Ryeson DMZ – ide o jedného z lídrov v oblasti inkubátorov pre technologických start-upy v Kanade. Start-upom pomáha nielen so získavaním kapitálu na začiatku podnikania, ale aj so získavaním potenciálnych zákazníkov a ponúka im tiež sprostredkovanie kontaktov na expertov či podnikateľov, s ktorými by podporené podnikateľské projekty mohli nadviazať spoluprácu. DMZ je celosvetovo cenená značka, na severoamerickom kontinente je dokonca lídrom medzi univerzitnými inkubátormi a od roku 2010 pomohla s financovaním a rastom 317 start-upom (RyesonDMZ 2018). Tým sa im podarilo zvýšiť ich tržby o 395 miliónov dolárov a vytvoriť viac ako 3000 nových pracovných miest.

One Eleven – je súkromnou iniciatívou, ktorá sa zameriava najmä na podporu kanadských start-upov s vysokým potenciálom rastu a rozvoja. One Eleven rovnako ako predošlé organizácie poskytuje podporným start-upovým projektom kontakty na expertov, potenciálnych partnerov, investorov aj nových zákazníkov. Od svojho spustenia v roku 2013 sa One Eleven podarilo úspešne podporiť podniky natoľko, že tieto zvýšili svoje tržby o 384 miliónov kanadských dolárov a vytvorili stovky nových pracovných miest (OneEleven 2018).

4.14 Juhoafrická republika

Hoci tradične sa záujem v oblasti najlepších príkladov podpory inovácií a start-upového podnikania zameriava na prostredia a mechanizmy krajín Európy, severnej Ameriky a východnej Ázie, v posledných rokoch sa na scénu dotávajú aj nové krajiny. Príkladom živého a rozrastajúceho sa segmentu technologického biznisu aj v menej očakávaných častiach sveta je Juhoafrická republika. Miestne telekomunikačné a IT firmy patria v rámci kontinentu ku špičkovým. Rastie aj počet spoločností, ktoré sa zapájajú do vývoja a práce

s dátami a analýzami, pričom viaceré z nich získané znalosti využívajú v segmente zdravotníckych technológiách. V Juhoafrickej republike sa tiež rozvíja progresívne odvetvie kryptomien a fintech priemyslu, najmä v súvislosti s technológiou blockchain. Niekoľko firiem s vysokým rastovým potenciálom sa zapojilo aj do segmentu robotiky, ktorý aktuálne preniká do viacerých tradičných odvetví ako baníctvo, či zdravotníctvo, no čiastočne sa dostáva aj do finančníctva, najmä pri aplikáciách zameraných na zjednodušenie operácií súvisiacich s hotovosťou (KPMG, 2017). V krajine taktiež vzniklo viacero start-upových hubov, ktoré podporujú rozvíjajúcu sa komunitu inovatívnych podnikateľov a ich projektov. Príkladom živej a koncentrovanej start-upovej komunity je najmä Kapské mesto.

The Innovation Hub – je kľúčovou organizáciou pre podporu start-upov v Juhoafrickej republike. Ide o vládnu agentúru, ktorá sa prostredníctvom grantových programov zameriava na viaceré sektory ekonomiky – najmä farmaceutický či potravinársky priemysel, ďalej informačné technológie a zelené energie. Víziou organizácie je vytvárať nové príležitosti na podnikanie s vyššou pridanou hodnotou a s cieľom zvyšovať hodnotu miestneho ľudského kapitálu. Stará sa tiež o prepojenie vlády, podnikateľského sektora a univerzít a podporuje podnikateľov prostredníctvom inkubačných schém. Medzi konkrétne inovačné programy organizácie patrí GAP Innovation competitions, ktorý sa zameriava na vyhľadávanie inovátorov, výskumníkov a podnikateľov s nápadom, ktorý chcú komercializovať. Druhou kľúčovou schémou je OpenIX, ktorá je zameraná na poskytovanie konkrétnych riešení problémov, ktoré majú jednotliví zadávatelia, či start-upy. Poskytuje riešenia problémov ako pre organizácie vo verejnom, tak i pre organizácie v súkromnom sektore a africkým podnikateľom umožňuje komerčne využívať ich inovácie. The Innovation Hub tiež spravuje biznis inkubátory, poskytuje širokú sieť kontaktov, či mentoring a networking pre zúčastnené organizácie. Jeho cieľom je znížiť čas, ktorý uplynie od vývoja produktu či služby po jeho uvedenie na trh (The Innovation Hub, 2018).

4.15 Ruská federácia

V tejto kapitole sme postupne predstavili príklady najvýznamnejších iniciatív, ktoré sa týkajú rozvoja start-upov a podpory ich rozvoja vo svete. Na záver však nejde nespomenúť krajinu, ktorá sa síce čelí citelným ekonomickým problémom a na prvý pohľad sa nejaví ako typicky inovatívna či zameraná na rozvoj digitálnych technológií, no v tejto oblasti robí veľké pokroky. Viaceré zo start-upov, ktorá vznikli na jej území už dnes patria medzi globálne značky (VK kontakt či Visible Nation). Ruský technologický sektor je založený predovšetkým na exporte softvérových riešení do sveta. Je založený na špičkových riešeniach zo sektoru internetovej bezpečnosti, zvyšovania

efektívnosti podnikania, či manažmentu rizika. Krajina ponúka svetu množstvo mladých talentov, a preto je čoraz príťažlivejšia aj pre zahraničné investície. Na trend podpory technologického podnikania reaguje svojou iniciatívou aj vláda, a to predstavením viacerých programov podpory. Pravdou však ostáva, že viaceré malé a stredné podniky majú naďalej problém nájsť zdroje financovania a problémom krajiny je už dlhodobo vysoká miera byrokracie a relatívne nízka kvalita podnikateľského prostredia (KPMG, 2017).

Inovačné centrum Skolkovo – vznik tohto inovačného centra podporil v roku 2010 vtedajší prezident Medvedev. Vzniklo ako nezisková organizácia zameraná na podporu inovatívnych foriem podnikania s cieľom vytvoriť v Rusku platformu pre rozvoj ekosystému podnikania a inovácií a rozšíriť možnosti vzniku start-upov. Inovačné centrum Skolkovo zameriava svoju pozornosť na podporu výskumu v piatich oblastiach: energetická efektívnosť, strategicky dôležité počítačové technológie, biomedicína, nukleárna technológia a vesmírne technológie. Dosiaľ sa Inovačné centrum Skolkovo podieľalo na vzniku viac ako stovky start-upov. Ďalším benefitom tohto inovačného centra je jeho podiela na rozvoji ruskej akademickej sféry. Partnermi Skolkovo sú tiež viaceré celosvetovo významné technologické firmy ako IBM, Microsoft, či Siemens. Ruská vláda považuje projekt Skolkovo za jeden zo strategických projektov a do roku 2020 bolo na jeho financovanie vyčlenených v prepočte viac ako 50 miliónov eur (Skolkovo Foundation, 2018).

5. Prehľad podpornej infraštruktúry pre start-upy na Slovensku

Základným predpokladom pre úspešný rozvoj start-upového ekosystému je dostupnosť kapitálu. Európske start-upy vo všeobecnosti však voči svojim náprotivkom z USA čelia výraznej konkurenčnej nevýhode. Zatiaľ čo USA sú kapitálovo rozvinutejšie a disponujú skutočne integrovaným vnútorným trhom, Európa aj po dekádach odstraňovania bariér cezhraničného obchodovania a toku kapitálu ostáva do veľkej miery fragmentovaná na národné kapitálové trhy. Hlavnými príčinami sú pravdepodobne rôznorodosť regulačných a daňových prostredí a rôznorodá rozvinutosť jednotlivých kapitálových trhov členských krajín EÚ. V Európe tak pretrváva trend, pri ktorom sa individuálni aj inštitucionálni investori zvyčajne sústredia v prvom rade na svoje domovské trhy a nevyhľadávajú tak často investičné príležitosti v rámci spoločného európskeho trhu ako celku. Týka sa to investovania na verejných kapitálových trhoch a rovnako tak ponuky nástrojov rizikového kapitálu, ktoré sú kľúčové pre zakladanie a rozvoj start-upov. Zároveň platí, že EÚ celkovo je oproti USA kapitálovo relatívne menej rozvinutým trhom – a to aj napriek faktu, že európske domácnosti podľa dát zozbieraných spoločnosťou PwC sporia 2,4-násobne viac ako domácnosti v kapitálovo rozvinutejších USA. Zaostávanie Európy teda nepramení z nedostatočnej tvorby úspor, ale v schopnosti premieňať tieto úspory na kumulované zdroje investičného kapitálu. Zatiaľ čo americké domácnosti alokujú podľa dát PwC 12,7 percenta svojich aktív do bankových depozitov, 32,6 percenta do poisťných, dôchodkových a iných garančných schém a až 45,3 percenta do equity a investičných fondov. V Európe je tento pomer výrazne odlišný a domácnosti alokujú 30,6 percenta svojich aktív do bankových depozitov, 38,3 percenta do poisťných, dôchodkových a iných garančných schém a len 23,9 percenta do equity a investičných fondov. Pre tieto špecifiká je teda investičný kapitál v Európe dostupný relatívne horšie, čo ďalej ešte prehľbuje spomínaná rozdrobená ponuka investičných kapitálových zdrojov na národné trhy.

Slovensko samotné je v európskom kontexte jedným z najmenších kapitálových trhov, čo dlhodobo negatívne vplýva na schopnosť premieňať voľné finančné prostriedky z domácich zdrojov na investičný kapitál. Údaje Národnej banky Slovenska indikujú na trhovú kapitalizáciu akcií a dlhopisov obchodovaných na Burze cenných papierov v Bratislave v rozmedzí 4 až 6 percent slovenského HDP. Naopak, pri Veľkej Británii – ktorá v súčasnosti predstavuje najrozvinutejší kapitálový trh v rámci bloku EÚ28 – dosahuje trhovú kapitalizáciu akcií a dlhopisov obchodovaných na London Stock Exchange až 186 percent britského HDP. Na rozdiel od slabých možností, ktoré ponúka slovenský verejný kapitálový trh sú podmienky na domacom trhu s rizikovým kapitálom priaznivejšie. Ponuka investičných nástrojov, ktoré sa

klúčové pre zakladanie a rozvoj start-upového podnikania, sa v posledných rokoch zlepšovala spolu s rozvojom miestneho start-upového ekosystému a dnes je pre jeho potreby adekvátne. Podrobnému prehľadu inštitucionálnych investorov a zoskupení individuálnych investorov poskytujúcich rizikový kapitál pre start-upy na Slovensku sa táto kapitola venuje v ďalšej časti.

Ohľadom dostupnosti rizikového kapitálu na Slovensku však stále pretrváva rozpor vo vnímaní investorov a vo vnímaní start-upov. Podrobnejší náhľad do tohto nesúladu ponúkajú výsledky prieskumov KPMG Startup Ecosystem Survey, ktoré niekoľko rokov po sebe mapovali názory aj investorov aj start-upov. Z posledných zverejnených výsledkov za rok 2016 vyplýva, že slovenské start-upy v čase konania prieskumu ešte stále považovali za jednu z najzásadnejších bariér pre úspešné rozvíjanie ich podnikania práve nedostatočný prístup k financovaniu. V tomto duchu sa vyjadrilo až 38 percent oslovených start-upov (KPMG, 2016). Tieto závery sa však do kvalitatívneho prieskumu medzi inovatívnymi podnikateľmi uskutočneného v rámci tejto analýzy premietli len v limitovanej miere. Z individuálnych rozhovorov vyplynulo, že start-upisti, ktorým sa investíciu či inú formu finančnej pomoci získať podarilo, považovali dostupnosť financovania za adekvátnu, či dokonca jednoduchú. Naopak, start-upisti, ktorým sa investíciu získať nepodarilo, vnímali dostupnosť financií za citeľnú prekážku v ich podnikaní. To naznačuje, že výsledky hoc aj rozsiahlejších prieskumov podobného charakteru môžu byť výrazne ovplyvnené výberom vzorky respondentov.

V každom prípade, rovnaký prieskum KPMG z roku 2016 ukázal, že zatiaľ čo podstatná časť start-upistov vnímala dostupnosť financovania ako zásadnú prekážku, až 82 percent z oslovených profesionálnych investorov uviedlo, že ponuka financií v dopytovanom období prevyšovala objem vhodných investičných príležitostí. Vysvetlení predmetného nesúladu sa ponúka viacero. Východiskovým scenárom by mohla byť všeobecne nízka kvalita podnikateľských plánov, s ktorými start-upy žiadajú o investíciu. Ďalšie závery prieskumu KPMG totiž poukazujú na to, že investori považujú – na rozdiel od start-upistov – za hlavnú bariéru rastu a škálovania slovenských inovatívnych firiem nie nedostatok financií, ale najmä nedostatky v ich manažovaní a taktiež v ďalšom rozvíjaní ich produktov a služieb. V tomto duchu sa vyjadrilo až 87 percent oslovených investorov. Uviedli, že slovenské start-upy podľa ich názoru často nemajú zostavené realistické stratégie pre rast a škálovanie ich podnikania. Rovnako sa vyjadrilo aj 68 percent opýtaných korporácií, ktoré so start-upmi spolupracujú a 88 percent opýtaných poskytovateľov priestorov pre start-upy (KPMG, 2016). Vlastné skúsenosti s rovnakým nedostatkom v biznis plánoch inovatívnych firiem potvrdili aj start-upisti zapojení do kvalitatívneho prieskumu uskutočneného v rámci tejto analýzy.

K vnímanému rozporu ohľadom dostupnosti kapitálu však môže prispievať aj ďalší faktor. Je ním slabý prienik medzi segmentmi trhu, v ktorých majú záujem podnikat' start-upisti a segmentmi, do ktorých majú záujem vložiť svoje

finančné prostriedky investori. Pre ilustráciu, dva zo segmentov, v ktorých v čase konania prieskumu KPMG podnikal najväčší podiel opýtaných slovenských start-upov – teda hardvér a firemné služby – zaujíma len štvrtinu opýtaných investorov. Zo strany investorov je podľa prieskumu KPMG najväčší záujem o segmenty fintech (75 percent opýtaných), kybernetickú bezpečnosť (63 percent), firemné softvérové riešenia (63 percent) a zákaznícke služby (50 percent). Naopak, zo strany start-upov je najväčší záujem o firemné služby (23 percent opýtaných), hardvér (18 percent), zákaznícke služby (12 percent) a fintech (7 percent).

Obe uvedené zdôvodnenia vnímaného nesúladu ohľadom dostupnosti financovania pre start-upy však môžu odrážať mnoho hlbší problém nielen start-upovej scény, ale podnikateľského prostredia na Slovensku vo všeobecnosti. Je ním slabá úroveň podnikateľského vzdelania či praktických podnikateľských zručností u záujemcov o podnikanie aj začínajúcich podnikateľov. Tento problém sa disproportčne výraznejšie prejavuje práve pri start-upovom podnikaní, ktoré láka do veľkej miery mladých ľudí bez predchádzajúcich skúseností. Výsledkom sú všeobecne slabšie vyhliadky na to, že sa slovenským start-upistom podarí získať investíciu a následne aj prekonať najkritickejšiu ranú fázu inovatívneho podnikania.

V tejto kapitole sa ďalej zameriame na podrobný prehľad dostupných nástrojov rizikového kapitálu a následne tiež inštitúcií ponúkajúcich nefinančnú podporu – ktoré spolu tvoria základ start-upového ekosystému na Slovensku.

5.1 Inštitucionálni investori a fondy rizikového kapitálu

Tabuľka 1: Prehľad zdrojov a typu investícií rizikového kapitálu dostupného pre slovenské start-upy

Inštitúcia	Typ investície	Objem jednotlivých pôžičiek	Zdroj financovania
Slovak Business Agency	seed, štartovací a venture kapitál	0,02 – 2,5 milióna eur	národné verejné zdroje
Klub podnikateľských anjelov Slovenska	angel kapitál	0,01 – 0,08 milióna eur	súkromné zdroje
42angels	angel a seed kapitál	individuálny	súkromný kapitál
Neulogy Ventures	equity a venture kapitál	0,05 – 1,5 milióna eur	súkromný kapitál, štrukturálne fondy EÚ, EIF
Limerock Fund Manager	equity a venture kapitál	0,5 – 2,75 milióna eur	EIF, súkromný kapitál
Credo Ventures	seed a štartovací kapitál	0,05 – 6 miliónov eur	súkromný kapitál
J&T Ventures	venture kapitál	do 0,5 milióna eur	súkromný kapitál
Pioneers Ventures	pre-seed kapitál	0,025 – 0,125 milióna eur	súkromný kapitál
LRJ Capital	equity a venture kapitál	0,1 – 2 milióny eur	súkromný kapitál
Speedinvest	štartovací kapitál	do 0,5 milióna eur	súkromný kapitál
Enterprise Investors	buy-out, venture kapitál	individuálny	súkromný kapitál
3TS Capital	equity a venture kapitál	0,3 – 10 miliónov eur	súkromný kapitál, EIF, EBRD
Genesis Capital	buy-out, private equity, venture kapitál	3 – 12 miliónov eur	súkromný kapitál, EIF, EBRD
ARX Equity Partners	private equity a venture kapitál	individuálny	súkromný kapitál, COSME, EIF

Zdroj: Spracované na základe podkladov z jednotlivých inštitúcií

Slovak Business Agency – ide o najvýznamnejšiu platformu, založenou v spolupráci súkromného a verejného sektora. Zameriava sa na systematickú podporu a rozvoj podnikania malých a stredných podnikov. Jej činnosť je v súlade s princípmi európskeho Zákona o malých a stredných podnikoch (Small Business Act), a to na národnej, regionálnej aj miestnej úrovni. Zároveň jej aktivity smerujú aj k zvyšovaniu konkurencieschopnosti slovenských podnikov na spoločnom trhu Európskej únie ako i na trhoch tretích krajín. Jej korene siahajú do roku 1993. V tom čase išlo o spoločnú iniciatívu Európskej únie a Vlády SR, pôvodne pod názvom Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania. V roku 1997 došlo k zmene právnej formy agentúry na záujmové združenie právnických osôb. Jej členmi sa stali Ministerstvo hospodárstva SR, Združenie podnikateľov Slovenska a Slovenský živnostenský zväz, ktorí sú partnermi dodnes. SBA si kladie za cieľ zvýšiť úspech slovenských podnikateľov na trhu. Ďalším cieľom je zvýšenie inovačnej výkonnosti slovenských podnikov a najmä stimulácia a podpora podnikateľského prostredia krajiny. Za týmto účelom poskytuje podnikateľom škálu finančných aj nefinančných nástrojov podpory. Medzi nefinančné nástroje patria vzdelávacie programy, školenia a poradenstvo pre vybrané skupiny budúcich podnikateľov a záujemcov o podnikanie. Slovak Business Agency v súčasnosti realizuje aktivity na podporu podnikateľského prostredia aj prostredníctvom štyroch národných projektov: Národný projekt NPC II – BA kraj, Národný projekt NPC v regiónoch, Národný projekt Podpora internacionalizácie MSP a Národný projekt Monitoring podnikateľského prostredia v súlade s uplatňovaním princípu „Think Small First“. Finančným nástrojom podpory je mikropôžičkový program určený pre mikropodniky a malé podniky. Je možné žiadať o pôžičku 2500 až 50-tisíc eur na dobu šesť mesiacov až štyri roky. Podpora má revolvingový charakter. Splátky teda slúžia na poskytovanie ďalších mikropôžičiek. Doposiaľ SBA poskytla takmer dvetisíc úverov v celkovom objeme viac ako 31 miliónov eur, ktoré pomohli vytvoriť takmer tritisíc nových pracovných miest. S cieľom vytvoriť adekvátne nástroje priamej finančnej podpory rozvoja MSP a inovatívneho podnikania na Slovensku agentúra už v roku 1994 vytvorila Národný holdingový fond. Zameraný je najmä na pomoc perspektívnym podnikateľským projektom v oblasti kapitálových investícií. Investuje primárne do start-upov a inovatívnych MSP, ktorým ponúka podporu, štartovací a rizikový kapitál (venture kapitál) na obdobie jeden až päť rokov. Za obdobie svojej existencie fond poskytol investície v celkovom objeme 10 miliónov eur viac ako 140 spoločnostiam, čím pomohol vytvoriť viac ako tisíc pracovných miest (SBA, 2017).

Slovak Business Agency ponúka aj program špecificky zameraný na podporu start-upového podnikania pod názvom Startup Sharks. Program má za cieľ zvýšiť šance na presadenie inovatívnych a životaschopných nápadov slovenských podnikateľov na trhu prostredníctvom poskytnutia pomoci pri

vhodnom nastavení ich podnikateľských zámerov. Podporu prebieha prostredníctvom komponentu pod názvom Startup pool, ktorý ponúka tematické semináre a workshopy, tréningy a školenia v oblasti podnikateľského vzdelania, odborné individuálne poradenstvo zo strany expertov a mentorov, praktické poradenstvo spojené s podporou vzniku a rozbehu startupov, vrátane online poradenstva a taktiež účasť na medzinárodných start-upových podujatiach. Program je realizovaný prostredníctvom Schémy na podporu startupov, ktorá prebieha v rámci pomoci de minimis a Programu na podporu startupov – vyhlásených Ministerstvom hospodárstva Slovenskej republiky a financovaných zo štátneho rozpočtu (SBA, 2017).

Klub podnikateľských anjelov Slovenska – je iniciatívou Združenia mladých podnikateľov Slovenska s podporou Slovak Business Agency a Slovenskej asociácie private equity a rozvojového kapitálu. História podnikateľských anjelov na Slovensku je pomerne krátka. Aj z tohto pohľadu bol Klub podnikateľských anjelov prvou výraznejšou iniciatívou a vznikol až v roku 2011 ako prvá sieť podnikateľských anjelov na Slovensku. Združuje úspešných podnikateľov a manažérov so záujmom investovať do start-upových projektov. Klub teda sieťuje investorov so záujmom poskytovať anjelské investície a koncentruje ponuku tohto typu kapitálu od individuálnych neformálnych investorov v rámci jedinej iniciatívy. Poslaním Klubu je podporovať rozvoj inovácií a podnikania nastupujúcej generácie podnikateľov. Problémom podnikateľov je získať počiatočný kapitál, pričom práve tento problém sa klub pokúša riešiť a mladým start-upistom uľahčuje prístup ku kapitálu. Taktiež sa aktívne podieľa na získavaní kontaktov pre začínajúcich podnikateľov, sprostredkúva kontakt medzi inovatívnymi podnikateľmi a investormi ochotnými investovať do začínajúcich start-upov. Investičné rozhodnutia sú naďalej v plnej kompetencii jednotlivých investorov (anjelov) a členstvo v klube ich nezaväzuje k investíciám. Výška jednotlivých investícií sa obvykle pohybuje od 10-tisíc eur do 80-tisíc eur. Suma však závisí od preferencií konkrétneho investora a kvality, či štádia rozvoja start-upového projektu (Klub podnikateľských anjelov Slovenska, 2017). Investície sú vhodné prestart-upy, ktoré už konkrétny produkt, či službu majú dokončené, resp. ich výskum alebo vývoj je aspoň na úrovni prototypu alebo betaverzie. Ideálnym prípadom je, keď daná spoločnosť už má svoju klientelu, alebo aspoň prvých platiacich, či potencionálnych zákazníkov a vie dokladovať prvotný záujem o produkt.

42angels – ide o spolok podnikateľov, ktorí sa orientujú na digitálny biznis a vo svojom predchádzajúcom podnikaní dosiahli úspechy, pričom ide o podnikateľov zo Slovenska a Česka. Ponúka anjelský a štartovací kapitál predovšetkým začínajúcim technologickým start-upom. Projekty, do ktorých investori 42angels finančne vstupujú, podporujú aj nefinančnou formou.

Ide najmä o predávanie skúseností, mentoring, či vlastného zapojenia svojich skúseností do realizácie daného projektu (42angels, 2017).

Neulogy Ventures – spoločnosť poskytujúca počiatočný kapitál, nevyhnutný na začatie podnikania ako nefinančnú podporu začínajúcim inovatívnym podnikateľským projektom s ambíciou uspieť na svetových trhoch. Neulogy Ventures investuje prostredníctvom dvoch fondov rizikového kapitálu, ktoré má v správe. Tieto fondy vznikli v rámci iniciatívy JEREMIE (Spoločné európske zdroje pre veľmi malé až stredné podniky). Ide o iniciatívu Európskej komisie a Európskeho investičného fondu s cieľom zlepšenia prístupu malých a stredných podnikov k externému financovaniu. Táto spoločnosť tiež funguje ako finančný sprostredkovateľ pre spravovanie dvoch fondov priamo na financovanie start-upov, ktoré vznikli v rámci tejto iniciatívy. Fond JEREMIE bol financovaný, respektíve spolufinancovaný zo štrukturálnych fondov EÚ. Dotýka sa troch operačných programov – OP konkurencieschopnosť a hospodársky rast, OP Výskum a vývoj a OP Bratislavský kraj – a spravuje ho EIF prostredníctvom Slovenského záručného a rozvojového fondu. Slovak Innovation Fund je prvým z fondov Neulogy Ventures, ktorý ponúka štartovací kapitál pre inovatívne a technologické firmy, ktoré sa nachádzajú v úvodnej fáze biznis plánu. Ide najmä o start-upy, ktoré už majú vytvorený produkt, či službu, ale ešte negenerujú zisk. Výška jednotlivých investícií v tomto fonde sa pohybuje v rozmedzí 50-tisíc eur až 200-tisíc eur. Fond bol do roku 2016 plne financovaný z európskych fondov z OP Bratislavský kraj a OP Výskum a vývoj. Druhým fondom v portfóliu Neulogy Ventures je Slovak Entrepreneurs Fund, ktorý ponúka rozvojový kapitál inovatívnym firmám v neskorších fázach. Výška jednotlivých investícií z tohto fondu sa pohybovala v rozmedzí 300-tisíc eur až 1,5 milióna eur s možnosťou viacerých kôl financovania. Fond bol financovaný čiastočne z OP Výskum a vývoj a zo súkromných zdrojov. Neulogy Ventures investuje do inovatívnych spoločností a ako protihodnotu požaduje minoritný majetkový podiel, ktorý sa typicky pohybuje v rozmedzí 10 až 40 percent. Ide o fond zameraný najmä na podporu inovatívneho podnikania, preto aj preferovanými sektormi podpory sú informačné a komunikačné technológie, energetika a medicínska diagnostika. Spolu s investíciou Neulogy Ventures ponúka aj mentoring a poradenstvo od skúsených podnikateľov a rozsiahlej siete mentorov a expertov. Do roku 2016 sa do portfólia Neulogy Ventures dostalo celkovo 37 start-upov (Neulogy Ventures, 2017).

Limerock Fund Manager – ďalšou zo spoločností, ktorá sa zameriava na poskytovanie štartovacieho kapitálu na rozbeh podnikania pre malé, či stredné firmy. Podobne ako Neulogy Ventures, aj táto spoločnosť je správca investičného equity fondu. Ten pôvodne vznikol ako výsledok spolupráce

v rámci iniciatívy JEREMIE, ktorá sa v čase svojej životnosti zameriavala na rozvoj malých a stredných podnikov v Slovenskej republike. Ide o podporné nástroje, z ktorých najvýznamnejším je poskytnutie kapitálu, ktorý spoločnosti, resp. start-upy môžu využiť na rast. Limerock zameriava predovšetkým na investície do malých a stredných podnikov. Investície sú zamerané na podporu inovatívnych a výskumno – vývojových činností start-upov. Zároveň ponúka aj možnosť získania počiatočného kapitálu na rozbeh podnikania pre start-upy. Medzi prioritné oblasti investovania patria zdravotníctvo, biotechnológie, energetika, progresívne materiály a technológie. Objem jednotlivých investícií sa pohyboval v rozmedzí od 500-tisíc až 2,75 milióna eur (Limerock Fund Manager, 2017). Investičný horizont je štyri až šesť rokov. Investičná podpora mala podobu nástrojovou equity kapitálu – najmä navýšením vlastného imania spoločnosti prostredníctvom konvertibilných úverov. Limerock Fund Manager do spoločnosti nevstupuje vlastnícky, ale tlačí na to, aby do každej investície spolu s fondom vstúpil aj súkromný spoluinvestor. Ich povinnosť je za poskytnúť minimálne takú istú čiastku ako fond za rovnakých podmienok ako fond.

Credo Ventures – spoločnosť poskytujúca štartovací kapitál digitálnym a technologickým start-upom v regióne strednej Európy a na Balkáne. Pôsobí najmä v krajinách bývalého východného bloku ako sú Slovensko, Česko, Poľsko, Maďarsko, Bulharsko, Srbsko, Slovinsko, Chorvátsko, Bosna a Hercegovina, Rumunsko. Založenie spoločnosti sa datuje do roku 2009. Prostriedky pod správou sú v objeme 71 miliónov eur. Až polovicu z tohto objemu je spoločnosť pripravená investovať ako počiatočný kapitál pre start-upy. Vyhľadáva investície do projektov, pri ktorých vidí potenciál a ambície na rast. Tiež investuje najmä do podnikov s ambíciou rozvíjať sa celosvetovo. Preferuje investície do podnikov, ktoré sú z technologickej oblasti. Ide najmä o oblasť informačných technológií, online podnikania, mobilných aplikácií, zdravotníctva a zdravotnej starostlivosti. Investície sa najčastejšie pohybujú od 50 000 eur na rozbeh až do 6 miliónov eur, čo už je investícia strategického významu pre spoločnosť (Credo Ventures, 2017). Do start-upov však táto spoločnosť vstupuje väčšinou ako menšinový podielnik, respektíve investor. Spoločnosť sídli v Prahe.

J&T Ventures – ide o špecializovaný fond rizikového kapitálu, patriaceho do finančnej skupiny J&T Finance Group. Ponúka rôzne formy finančnej a nefinančnej podpory, pričom nefinančná podpora zahŕňa poradenstvo pri nastavení produktu a služby, pomáha zúročiť skúsenosti finančnej skupiny a pomáha pri nastavení obchodnej stratégie, firemnej kultúry a podporuje expanziu na globálny trh. Ponúka a špecializuje sa na investovanie do start-upov, ktoré majú ambície expandovať globálne. Výška jednotlivých investícií

a finančnej podpory sa pohybuje v objeme do 500-tisíc eur (J&T Ventures, 2017). Fond sa zaujíma najmä o start-upy podnikajúce v segmentoch internetu vecí, big data, fintech, dopravy, energií, poľnohospodárstva, vzdelávania, zdravotníctva, online obchodu. Spoločnosť sídli v Prahe.

Pioneers Ventures – investor so zameraním na start-upy v rannom štádiu vývoja, ktoré vyžadujú relatívne malý objem finančných prostriedkov na svoj rast. Zameriava sa najmä na inovatívne start-upy, ktoré sú založené na technologických inováciách. Zameriava sa na inovatívne start-upy v ranom štádiu, ktoré vďaka využitiu technológií vyžadujú na rast a škálovanie relatívne málo finančných prostriedkov. Pioneers Ventures investuje najmä do technologických podnikov, resp. podnikateľských projektov, ktoré pôsobia v digitálnom segmente ako fintech, big data, cloud riešenia, elektronické zdravotníctvo, médiá, či online predaj. Ponúka štartovací kapitál do výšky 125 000 eur (Pioneers Ventures, 2017). Spolupracovníkmi Pioneers Ventures je množstvo ďalších investorov, od ktorých podporené start-upy môžu získať ďalšie prostriedky. Start-upom, s ktorými Pioneers Ventures nadviaže spoluprácu taktiež ponúka možnosť spolupráce so širokou sieťou expertov z rôznych odvetví, ponúka im taktiež poradenské služby v oblasti podnikania, mentoring a zároveň ich prostredníctvom tejto siete prepája ich s ďalšími inovatívnymi projektmi, potenciálnymi korporátnymi partnermi a potenciálnymi klientmi.

LRJ Capital – ide o spolok súkromných investorov. Vzniklo na Slovensku. združenie súkromných investorov ktoré vzniklo na Slovensku. Vyhľadáva investičné príležitosti na tuzemskom trhu, ako i v regióne strednej a východnej Európy. Podpora je orientovaná na podporu start-upových projektov, ktoré majú potenciál expandovať. Preferuje projekty vo fáze ukončeného vývoja, kedy majú produkt či službu pripravenú. Opäť je dobré pre získanie kapitálu od organizácie, ak má start-up už prvých zákazníkov a biznis model v úvodnej fáze už rozvinutý. Typická výška jednotlivkej investície sa pohybuje v rozmedzí 100-tisíc eur až po 2 milióny eur, pričom deklarovaný optimálny objem je pol milióna eur (LRJ Capital, 2017). Na podporu neziskových aktivít a projektov venuje LRJ Capital časť svojich ziskov.

Speedinvest – investor, ktorý investuje rizikový kapitál. Orientuje sa na trhy strednej a východnej Európy, avšak nebráni sa investíciám ani inde vo svete. Jeho investície smerujú do start-upov. Ide najmä o start-upy v úvodnej fáze podnikania. Ideálne je, ak majú zostavený tím a vyvinutý produkt, teda ukončenú fázu vývoja produktu. Zameriava sa na technologické start-upy a biznis zábery z digitálnej oblasti, ako sú fintech inovácie, či technológie

spotrebiteľského charakteru. Jednotlivá podpora sa pohybuje do pol milióna eur. Možné pre start-upy je však získanie aj veľkého financovania až do troch miliónov eur. Spoločnosť má pod správou ďalšie dva fondy, zamerané na rizikový kapitál, ktorých celkový objem je až 100 miliónov eur. Speedinvest I Fund má k dispozícii 10 miliónov eur a Speedinvest II Fund 90 miliónov eur (Speedinvest, 2017). Ďalej spolupracuje so širokou sférou viacerých investorov, ktorí poskytujú start-upom, ktoré má spoločnosť pod správou poradenstvo a mentoring. Ide napríklad o také spoločnosti ako RedBull a Funke-Group. Ďalšie pobočky spoločnosti sa nachádzajú v Nemecku, či v USA (San Francisco), pričom v USA spolupracuje aj s New Enterprise Associates (NEA). Takto vie podporeným start-upom zabezpečiť prístup na americký trh.

Enterprise Investors – pôvodom ide o jednu z najstarších ale i najväčších investičných spoločností, ktorá spravuje fondy private equity a venture kapitálu. Pôsobí v regióne strednej a východnej Európy. Jej vznik sa spája s poľským hlavným mestom Varšava v roku 1990. Časom dokázala vytvoriť až osem rôznych fondov. Môže sa pochváliť výkonom financovania spoločností, pričom preinvestovala prostriedky vo výške viac ako 1,7 milardy eur a podporila viac ako 130 spoločností. Väčšina investícií ide na podporu domácich, poľských firiem. Ostatné prostriedky fondov boli však investované aj do iných krajín, najmä z ostatných nových členských krajín Európskej únie – predovšetkým z Česka, Slovenska, Maďarska a Rumunska. Enterprise Investors sa koncentruje predovšetkým na odkupovanie stredne veľkých spoločností a financovanie a podporu rýchlo rastúcich firiem. Štandardná výška investície začína na 20 miliónoch eur a môže dosiahnuť až 50 miliónov eur. Protihodnotu je odkup menšinového podielu až po 100-percentný podiel v spoločnosti (Enterprise Investors, 2017). Od roku 2012 investuje prostredníctvom Polish Enterprise Fund VII. Ten je zameraný najmä na investície do stredne veľkých spoločností v špecifických odvetviach, ktoré poháňa všeobecný ekonomický rast v regióne. Ide o spoločnosti z oblasti spotrebiteľského obchodu, maloobchodu, finančných služieb a zdravotníctva. Investuje tiež do odvetví rýchlo rastúceho IT sektora, priemyslu a outsourcingu viacerých procesov.

3TS Capital Partners – ide o jednu z najvýznamnejších investičných spoločností v Európe. Zameriava sa na poskytnutie kapitálu a venture kapitálu inovatívnym technologickým firmám, ktoré sa charakterom zaraďujú medzi malé a stredné podniky. Ide o podporu projektov vo viacerých segmentoch technológií, internetu, mediálnej oblasti, komunikácii a služieb. Pôsobenie spoločnosti je v rámci celej Európy, pričom pobočky má v Luxemburgu, Prahe, Viedni, Bratislave, Budapešti, Varšave, Helsinkách, Bukurešti a v Instanbule.

Fondy spravujú viac ako 300 miliónov eur zo súkromných zdrojov (od spoločností Cisco, OTP, Sitra, 3i či KfW) ale i verejných zdrojov (od Európskeho investičného fondu a Európskej banky pre obnovu a rozvoj). Výška poskytovaných investícií sa môže jednotlivito pohybovať v rozmedzí od 300-tisíc eur do 10 miliónov eur (3TS Capital Partners, 2017).

Genesis Capital – táto spoločnosť taktiež spravuje fondy rizikového kapitálu. Zameriava sa na vyhľadávanie investičných príležitostí vo firmách, ktoré majú vysoký potenciál rastu. Pôsobí najmä na trhoch krajín ako Česká republika, Rakúsko, Maďarsko, Poľsko a Slovensko. Od svojho vzniku v roku 1999 vytvorila štyri fondy. Ich celkový objem je viac ako 170 miliónov eur. Získané prostriedky pochádzajú od veľkých inštitucionálnych investorov. Ide napríklad o EBOR, Európsky investičný fond, Českú spořitelnu, zapojená je tiež česká Komerční banka, Kooperativa poisťovna, eQ Private Equity a Česká podnikateľská poisťovna. Sídlo spoločnosti je v Prahe. Zameriava sa na pôsobenie rizikového kapitálu malých a stredných podnikov. Štandardne investuje vo vyšších sumách od 4 miliónov eur až po 12 miliónov eur (Genesis Capital, 2017). Investičný horizont je taktiež dlhší, ako 3 až 7 rokov. V prípade, ak existuje spoluinvestor pre start-up, je možné poskytnúť aj vyššiu investíciu. Investície fondov Genesis Capital sú smerované do oblastí priemyselných odvetví ekonomiky. Ide o špecializovanú výrobu spracovateľského priemyslu, komerčných služieb pre podnikovú sféru, energetiku, ekologické technológie, chemický priemysel, stavebníctvo, zdravotníctvo a bezpečnostné technológie.

ARX Equity Partners – ide o ďalšiu zo spoločností private equity kapitálu. Pôsobí v regióne strednej a východnej Európy. Charakter investícií je dnes najmä prostredníctvom fondu ARX CEE IV. Plánovaný objem investícií až 100 miliónov eur (ARX Equity Partners, 2017). Koncentruje sa na investičné príležitosti do stredne veľkých až veľkých podnikov, ktoré však musia mať potenciál rásť. Trhová hodnota týchto podnikov by mala byť v rozmedzí 10 až 50 miliónov eur. Väčšinou ide o investície, ktoré navýšia základné imanie spoločností a za tým účelom dôjde k realizácii rozvojových a vývojových projektov a expanzii podnikania. Pobočky ARX Equity Partners sú v Prahe, Budapešti a Varšave. Jej investormi sú významní inštitucionálni investori zo súkromnej ale i verejnej sféry ako Európsky investičný fond, prostredníctvom programu COSME, Česká spořitelna a spoločnosť RSJ Private Equity.

5.2 Prostriedky z programov EÚ

COSME – Program pre konkurencieschopnosť podnikov a malých a stredných podnikov je finančnou schémou Európskej únie, ktorá má za cieľ podporovať konkurencieschopnosť, trvalú udrážateľnosť a rozvoj podnikaťského ducha podnikov na jej území. Špeciálne sa podpora koncentruje na malé a stredné podniky, ktorým chce uľahčiť prístup na globálne trhy a vytvoriť atraktívne prostredie pre vznik a expanziu nových podnikov v rámci Európskej únie. Program a jeho trvanie sa predpokladajú momentálne na roky 2014 – 2020 vzhľadom na zabezpečené finančné krytie, ktoré zahŕňa rozpočet v objeme 2,3 miliardy eur. Tento kapitálový nástroj je zaujímavý z hľadiska vysokého multiplikačného efektu v pomere 1:5, ktorý vyvoláva. Každé euro vynaložené z prostriedkov EÚ tak vyvolalo 5 eur dodatočných úverov pre malé a stredné podniky. V rámci tohto programu je 60 % financií vyčlenených na podporu malého a stredného podnikania, 21,5 na zlepšenie ich prístupu na globálne trhy, 11 percent na podporu podnikania a zvyšné percentá na zlepšenie konkurencieschoposti týchto podnikov. COSME plynulo nadviazal na predchádzajúci úspešný Program pre konkurencieschopnosť a inovácie z programového obdobia 2007 – 2013, prostredníctvom ktorého sa v rámci EÚ podarilo zmobilizovať úvery v objeme 21 miliárd eur a rizikový kapitál v objeme 3 miliardy eur pre celkovo 383-tisíc európskych malých a stredných podnikov. Hlavným nástrojom programu COSME je garancia úverom, ktorá európskym finančným inštitúciám poskytuje záruky a zábezpeky ich úverov poskytovaných malým a stredným podnikom. Tým pomáha dostať väčšie finančné prostriedky do relatívne rizikového segmentu podnikania. Zároveň sa podieľa na sekuritizácii portfólií záväzkov malých a stredných podnikov, investíciách do fondov rizikového kapitálu, ktoré tomuto sektoru pomáhajú rásť. Národná úroveň programu zahŕňa finančných sprostredkovateľov na území daného štátu. Ich prostredníctvom sa jednotliví podnikatelia môžu dostať k financovaniu podnikateľských projektov. Zazmluvnení sprostredkovatelia zodpovedajú za výberové konanie a pridelenie finančných prostriedkov. Ciele programu a ich implementácia má za úlohu zlepšiť prístup podnikov na trh. Pomôcť môže aj podpora viacerých európskych portálov, ako napríklad Európsky portál pre malých podnikateľov, s implementáciou cieľov v oblasti podpory podnikania a poradenstva pomáha podnikateľská sieť Enterprise Europe Network. Na Slovensku je finančným sprostredkovateľom na základe zmluvy z roku 2016 Československá obchodná banka (ČSOB). ČSOB a Európsky investičný fond uzatvorili prvé dve dohody o garanciách pre slovenské malé a stredné podniky, ktoré ČSOB umožnia v horizonte troch rokov poskytnúť úvery v objeme 100 miliónov eur takmer šiestim tisícom malých a stredných podnikov na Slovensku. Realizácia zámeru bola uskutočnená prostredníctvom priamej garancie na základe programu COSME. Garancie môžu byť až do výšky 50 %, čím sa znižuje riziková prirážka pre

klientov a umožňujú sa súkromnej finančnej inštitúcii ponúkať dostupnejšie úvery pre rozvoj podnikania. Podpis druhej zmluvy medzi ČSOB a InnovFin (garančnou schémou Európskeho investičného fondu pre dlhové financovanie inovatívnych malých a stredných podnikov) uľahčuje banke v horizonte dvoch rokov poskytovať pôžičky slovenským technologickým inovatívnym podnikom. Garancie poskytuje opäť Európsky investičný fond a to v súlade s iniciatívou Horizon 2020. Dodatočná podpora by len na Slovensku mala viesť k úverom pre malé a stredné podniky inovatívneho charakteru vo výške 35 miliónov eur.

Horizon 2020 – program EÚ zameriavajúci sa na podporu výskumu, vývoja a inovácií v európskej ekonomike. Program Horizon 2020 je finančným nástrojom, zameriavajúcim sa na implementáciu dvoch iniciatív v rámci EÚ. Ide o zlepšenie konkurencieschopnosti spoločenstva – Inovačná únia a programu Európa 2020. Vznikol zlúčením iniciatív Siedmeho rámcového programu zameraného na výskum a vývoj, Rámca pre konkurencieschopnosť a inovácie a Európskeho inštitútu pre inovácie a technológie z programovacieho obdobia 2007 – 2013, pričom jeho hlavným cieľom je pomôcť s uvádzaním prelomových európskych inovácií na trh. Historicky ide o najrozsiahlejší program podobného charakteru. Momentálne sa predpokladá trvanie programu v rokoch 2014 – 2020 vzhľadom na alokovaný rozpočet, ktorý je až 80 miliárd eur. Ambície programu sú podporiť aj súkromné investície do sektora. Inovácie sú jeden z nástrojov ako dosiahnuť trvalo udržateľný ekonomický rast a preto EÚ považuje za prioritu ich podporu. Zameriava sa na odstraňovanie bariér pri rozvoji výskumu a inovácií a pomáha tieto aktivity spájať s iniciatívami verejného a súkromného sektora. Funguje na troch pilieroch, ktoré vedú k naplneniu cieľa stratégie Európa 2020 – inteligentný, udržateľný a inkluzívny rast:

– **Excelentná veda** je prvým pilierom zameraným na podporu vedy, výskumu najmä v inovatívnych technológiách a rozvoj výskumnej infraštruktúry. Pre tento pilier je pridelený rozpočet vo výške 24,44 miliardy eur, čo predstavuje 31,73 percent celkového rozpočtu programu (Európska komisia, 2013).

– **Vedúce postavenie priemyslu** je druhým pilierom zameraným na podporu podnikov v Európe, aby dosiahli vedúce postavenie v priemyselných technológiách a na podporu zlepšenia prístupu malých a stredných podnikov ku kapitálu. Rozširuje možnosti financovania inovácií a financovanie vedy a výskumu v priemyselnom odvetví. Pre tento pilier je pridelený rozpočet vo výške 17 miliárd eur, čo predstavuje 22 percent z rozpočtu Horizon 2020.

– **Spoločenské výzvy** predstavujú tretí pilier, ktorý sa zameriava na podporu riešenia otázok zdravotníctva a zdravotnej starostlivosti, demografie, biopotravín, ekologických energií, integrovanej a zelenej dopravy, dodávok surovín a riešenie klimatických otázok. Pre tento tretí pilier je pridelený

rozpočet vo výške 29,68 miliardy eur, čo predstavuje 38,53 percenta z celkových pridelených prostriedkov.

Program je nastavený na základe predošlých skúseností tak, aby mal jednoduchšiu štruktúru, znížené administratívne náklady spojené s uchádzaním sa o podporu a zlepšenie čerpania finančnej podpory pre podniky. Firmám, ktoré sa do programu zapoja tak ostáva viac času koncentrovať sa na inovácie a urýchlenie rozvoja podporených nápadov, s cieľom čo najrýchlejšie tieto nápady implementovať do hospodárskej praxe. Program nadväzuje na program COSME. Aj z tohto dôvodu bolo z alokovaných prostriedkov v rámci programu vyčlenených 20 percent prostriedkov na špecifickú podporu podnikateľských zámerov malých a stredných podnikov. Európskym malým a stredným podnikom sú v rámci programu poskytované finančné nástroje v podobe pôžičiek, garancií, či investícií v počiatočnom štádiu inovovania a výskumu. Podpora Európskej komisie sa zameriava najmä na finančnú podporu podnikateľských zámerov malých a stredných podnikov v rámci piliera „Vedúce postavenie priemyslu“. Ten je zameraný na podporu výskumných a inovačných projektov MSP až do výšky 100 percent nákladov. Zároveň podporuje inovačnú iniciatívu podnikov až do výšky 70 percent ich nákladov. Zahŕňa podporu činností súvisiacich s inováciami produktu, ako zmeny vo výrobných plánoch, nové výrobky, postupy, vývoje prototypov, validáciu produktov a podobne.

5.3 Inkubátory, akcelerátory a co-workingy

V rámci start-upového ekosystému majú nezastupiteľné miesto aj iniciatívy a inštitúcie, ktoré kladú vysoký dôraz na nefinančnú podporu inovatívnych podnikateľov a ich projektov. Jednou z významných prekážok úspechu pri tomto type podnikania totiž ostávajú často nedostatočné skúsenosti s podnikaním a nízka úroveň podnikateľského vzdelania u potenciálnych či začínajúcich start-upistov. To v praxi znižuje šance na úspešné prekonanie najkritickejšej počiatočnej fázy podnikania, špeciálne v prípade inovatívneho produktu, služby či biznis modelu, ktorý dosiaľ nebol overený na trhu. Pomoc pri prekonaní tejto prekážky ponúkajú špecializované start-upové inkubátory a akcelerátory. Finančná a nefinančná podpora sa do istej miery zvyčajne prelína pri všetkých typoch podporných mechanizmov – aj investície z nástrojov rizikového kapitálu sú často sprevádzané mentoringom skúseneho podnikateľa, ktorý navyše podporeným start-upom ponúka prístup k know-how a sieti vlastných kontaktov na odborníkov, potenciálnych zákazníkov či obchodných partnerov. Inkubátory a akcelerátory však start-upom ponúkajú špecializované programy, v rámci ktorých je kladený rovnako veľký dôraz na finančnú aj nefinančnú podporu. Ide teda o miesta určené na aktívnu podporu

budovania start-upov. Táto podpora má zvyčajne formu pomoci a poradenstva pri definovaní obchodného plánu, pri strategickom plánovaní, taktiež sa môže jednať o špecializované odborné poradenstvo, mentoring či právne služby. Start-upy, ktoré sa dostanú do takýchto špecializovaných programov majú často možnosť získať aj investíciu rizikového kapitálu a kancelárske priestory, či aspoň ich zvýhodnený prenájom a podľa možností a potreby taktiež prístup k špecializovanému technickému vybaveniu.

Inkubátory sú zamerané najmä na podporu start-upov v najranejšej fáze ich podnikania, často ešte vo fáze konceptu. Nakoľko pretaviť myšlienku do reálneho podnikania si vyžaduje istý čas, podporné programy inkubátorov sú v porovnaní s akcelaráromi dlhodobejšie. Taktiež platí, že start-upové inkubátory často vznikajú ako projekty univerzít a vedecko-technických parkov. Akcelarátory sú potom typicky určené pre start-upy v relatívne neskoršej fáze podnikania, kedy už majú svoj produkt či službu hotovú, umiestnenú na trhu a generajú tržby od platiacich zákazníkov. Rizikový kapitál a mentoring v rámci akceleračných programov je určený predovšetkým pre škálovanie už rozbehnutého biznisu start-upov. Špecifické miesto v rámci nefinančnej podpory inovatívneho podnikania majú co-workingy. Ide o projekty poskytujúce miesto v zdieľaných kancelárskych priestoroch formou nájmu či členstva. Ich pridaná hodnota spočíva najmä v networkingových aktivitách – či už samotným zdieľaním priestorov, alebo organizovaním konferencií a tematických odborných podujatí. Hoci co-workingy nemusia byť orientované výhradne na start-upy, pre začínajúcich inovatívnych podnikateľov predstavujú možnosť výmeny know-how a networkingu s potenciálnymi spolupracovníkmi či klientmi.

Hoci ucelený systém nefinančnej podpory naprieč Slovenskom zatiaľ absentuje, sieť inkubátorov, akcelarátorov a co-workingov sa prostredníctvom čiastkových iniciatív súkromného sektora rozširuje čo do počtu aj z hľadiska geografie. Iniciatívy tohto typu postupne vznikajú aj v regiónoch. Prevažná koncentrácia inkubátorov, akcelarátorov a co-workingov – z hľadiska počtu, veľkosti aj aktivít – však, logicky, ostáva práve v Bratislave, kde sa sústreďí slovenská start-upová komunita.

Národné podnikateľské centrum – ide o najvýznamnejšiu iniciatívu verejného sektora. Zameriava sa na komplexnú podporu mikro, malého a stredného podnikania. Zameriava sa na podporu prvotných nápadov, stimulovanie podnikateľských ambícií, rozvoj podnikateľských zručností. Podporuje propagáciu úspešných podnikateľských príbehov. Jej aktivity sú i smerom k verejnosti a sústreďí sa na aktivity, ktoré posilňujú a majú za cieľ vzbudiť záujem širokej verejnosti o podnikateľské aktivity a majú za cieľ priviesť väčšie množstvo ľudí k podnikaniu ako predmetu zárobkovej činnosti. Záujemcovia o podnikanie môžu získať dôležité informácie a široké spektrum

podporných služieb. Cieľovou skupinou tejto služby sú tiež podniky v počítačnom štádiu rozvoja, ako aj existujúce a rozvíjajúce sa podniky. Strategickým cieľom projektu je vytvoriť rozhranie medzi súkromnou a podnikateľskou sférou a výskumno-vývojovou a akademickou sférou. Národné podnikateľské centrum je realizáciou konceptu komplexného podporného miesta typu one-stop-shop. Medzi špecifické ciele patrí stimulácia spolupráce v oblasti výskumu a vývoja medzi akademickými inštitúciami a súkromnými podnikmi za účelom zvýšenia inovačných aktivít technologicky orientovaných firiem. Významným špecifickým cieľom projektu je vytvorenie miesta komplexnej podpory malých a stredných podnikov v Bratislave a neskôr aj v ďalších regionálnych centrách Slovenska. Prípravná fáza projektu bola pôvodne spolufinancovaná z Operačného programu Výskum a vývoj, v súčasnosti je projekt spolufinancovaný z Operačného programu Výskum a inovácie. Národné podnikateľské centrum podporuje malé a stredné podniky prostredníctvom špecializovaných programov zaradených do troch kategórií reflektujúcich typ a životnú fázu podniku:

A. Podpora pri rozbehu podnikania. Pre začínajúce podniky, start-upy je prostredníctvom Národného podnikateľského centra možnosť uchádzať sa o finančnú podporu vo forme mikropôžičiek. Tieto môžu získať aj v rámci podpory od SBA, či rizikového kapitálu od Národného holdingového fondu. Program mikropôžičiek od SBA ponúka úvery od 2500 eur do 50-tisíc eur so splatnosťou v rozmedzí šiestich mesiacov až štyroch rokov, so zvýhodnenou úrokovou sadzbou 0,61 percenta až 9,67 percenta. Rizikový kapitál ponúka Slovenský rastový kapitálový fond a Fond inovácií a technológií. Oba tieto fondy existujú v spolupráci s Národným holdingovým centrom. Národné podnikateľské centrum zároveň ponúka aj nefinančné služby, ako je napríklad poradenstvo ohľadom prístupu k financiám z iných zdrojov. Ide napríklad o zdroje zo Slovenskej záručnej a rozvojovej banky, Eximbanky a grantov z EÚ. Podporuje tiež dva nefinančné programy podpory:

– **Akceleračný program** určený predovšetkým záujemcom o podnikanie a potencionálnym podnikateľom. Ponúka vzdelávacie kurzy, tematické prednášky, workshopy a odborné poradenstvo. Akceleračný program obsahuje aj intenzívny kurz pre záujemcov o podnikanie, pomáha im definovať a zodpovedať kľúčové otázky pre ich biznis. Ide napríklad o definovanie biznis plánu, komunikačných stratégií, výberu obchodných partnerov a získania financií. Taktiež má k dispozícii coworkingové priestory NPC, pričom samostatnou časťou programu je Creative point. Ide o kreatívnu dielňu, ktorá poskytuje služby a zariadenia, ktoré umožňujú vývoj prototypov a nových produktov pre start-upy.

– **Inkubačný program** určený začínajúcim podnikateľom a start-upistom. Okrem klasického členstva ponúka aj možnosť virtuálneho členstva. Pomoc je obmedzená na maximálne tri roky. Počas tohto obdobia je činnosť začínajúcich start-upov pravidelne vyhodnocovaná s cieľom zistiť, či postupujú podľa

úspešného modelu alebo sa vývoj spoločnosti neuberá správnym smerom. Podnikatelia v rámci klasického členstva môžu využívať kancelárske a coworkingové priestory v inkubátore, individuálne poradenstvo a odborné konzultácie a služby Creative point.

B. Podpora pri podnikaní. Malé a stredné podniky sa v rámci podpory tohto typu môžu uchádzať o financie vo forme mikropôžičiek z Národného podnikateľského centra. Ide o financie opäť z rozpočtu Slovak Business Agency a fondov rizikového kapitálu od Národného holdingového fondu. SBA zároveň spravuje mikropôžičkový program. Rizikový program spravuje Národný holdingový fond. Nefinančná podpora má formu dvoch programov: podnikatelia využijú dva špecializované programy:

- **Rastový program** je vyčlenený na podporu start-upov a začínajúcich podnikateľov, s potenciálom rastu, inovácií a ambíciami expandovať na globálny trh. Semináre sú zamerané na viaceré oblasti podnikania. Nefinančná podpora má formu krátkodobého a dlhodobého individuálneho odborného poradenstva a služieb Creative pointu. Podnikatelia prostredníctvom neho môžu navrhnuť nový produkt, či zdokonaľiť súčasný produkt. Rastový program je prepojený na medzinárodnú sieť Enterprise Europe Network. Zapojeným podnikom ponúka dodatočné služby ako sprostredkovanie obchodných ale i technologických partnerov po celej EÚ, informácie o legislatíve a štandardoch v krajinách Únie.

- **Program stáží** je určený záujemcom o podnikanie ale i už súčasným podnikateľom. Zapojenie zahraničných expertov a účasť na zahraničných stážach a medzinárodných odborných podujatiach je možnosťou, ktorá umožňuje mentoring záujemcom o podnikanie a start-upistom.

C. Podpora inovácií. S cieľom podporovať inovácie Národné podnikateľské centrum pomáha sprostredkovať financovanie z externých grantových a úverových programov určených na podporu inovácií a konkurencieschopnosti ako Horizon2020, COSME či Operačný program Výskum a inovácie. Nefinančnou formou podpory inovácií je predovšetkým zriadenie tvorivej dielne FabLab. Zapojením Centra vedecko-technických informácií SR v rámci projektu Národného podnikateľského centra sa možnosti podpory inovácií ešte zvýšili. Ide o otvorenú platformu, ktorá spája dizajnérov, umelcov, študentov, podnikateľov ale i vedcov a verejnosť. Ponúka im tak možnosť pre prácu s najmodernejšími technológiami. Súčasťou vybavenia sú technologické zariadenia ako 3D tlačiarne, 3D skener, laserové gravírovacie stroje, CNC prístroje či rezacie plotre. FabLab taktiež pravidelne organizuje odborné workshopy a vzdelávacie aktivity súvisiace s týmito technológiami. FabLab je súčasťou medzinárodnej komunity inovátorov, výskumných pracovníkov, študentov a pedagógov z 30 krajín. Všetky FabLaby zdieľajú spoločné nástroje a postupy, čo im umožňuje budovať celosvetovú sieť a zdieľané laboratórium pre vedu a výskum.

Impact HUB – jedna z väčších organizácií, ktorá po celom svete združuje viac ako 80 start-upových hubov. Pomoc cieľuje najmä na presadenie sa podnikov na zahraničných trhoch. Pomoc sa sústreďí aj na neziskové organizácie a pomoc s udrážiteľnosťou riadenia a rozvojom ich špecifických aktivít. Funguje i ako komunitné centrum zamerané na coworking. Sústreďí sa na pomoc v prípade marketingu, podporu a prepájanie inovatívnych podnikateľských nápadov a rozvoj podnikateľského vzdelávania. Členstvo zahŕňa pracovné miesto v coworkingovom priestore s možnosťou využívať spoločné zasadacie a spoločenské priestory, prístup na všetky verejné podujatia a možnosť krátkodobého využívania priestorov v Impact HUB-och v okolitých krajinách. Medzi ďalšie podujatia a programy zamerané na podporu a propagáciu inovatívneho a spoločensky zodpovedného podnikania patria:

- **Impact Incubator**, ktorý je intenzívnym programom s trvaním dvoch mesiacov. Zameriava sa na rozvíjanie podnikateľských zručností a projektov, ktoré sa sústreďia na riešenie problémov spoločnosti. Prebieha vo viacerých kolách a má formát súťaže. Víťazi môžu získať finančné prostriedky vo výške 10 000 eur a možnosť získania štartovacieho kapitálu vo výške ďalších 10 000 eur. Program obsahuje aj podporu marketingu, budovania vzťahov s verejnosťou, komunikačnú podporu ako i pomoc pri vytváraní siete partnerov. Ne finančná podpora tiež obsahuje mentoring od partnerov z korporátne, podnikateľskej, neziskovej a start-up scény. Trvanie programu obsahuje 30 hodín workshopov zameraných na rozvoj podnikateľských zručností a 130 mentoringových hodín. Kľúčovými spolupracovníkmi sú Nadačný fond Telekom a ZSE.

- **Business clinic** je ďalší podporný nástroj pre start-upy. Hľadá a pomáha start-upom s riešením konkrétnych problémov a výziev, ponúka im bezplatné poradenstvo a tým im asistuje pri presadení sa na trhu. Unikátne je tiež spojenie začínajúcich podnikateľov s odborníkmi v oblasti práva, marketingu, predaja. Spolupracovníkom programu je Nadácia VÚB.

- **Mashup** je zameraním iný program ako ostatné. Neposkytuje priamu podporu ale ide o diskusné stretnutia, ktoré start-upistom predstavujú úspešné biznis príbehy zo Slovenska. Krátkami prezentáciami podnikatelia ale i ľudia z neziskového sektora a študenti predstavujú svoje nápady a vízie..

- **Business Women Workshops** je program určený pre ženy s cieľom zapojiť ženy do podnikania. Podpruje ženy formou workshopov. Zameriava sa na podnikateľky či start-upistky s kreatívnym podnikateľským nápadom v zárodku, prácou pre komunitu a poskytuje pomoc a podporu ženám, ktoré majú záujem o rast svojich odborných schopností.

Connect Coworking – opäť ide o bratislavský projekt coworkingového centra, ktorý sídli v Bratislave. Ponúka nefinančné služby ako sú kancelárske priestory, priestory na stretnutia s klientami, komplexné služby ako zasadacie miestnosti ako i oddychovú zónu. Coworking pravidelne organizuje prednášky, praktické workshopy a motivačné stretnutia. Ide o veľké množstvo takýchto akcií, približne až 175 podujatí za sezónu, na ktorých sa zúčastní viac ako 6-tisíc návštevníkov.

Univerzitný technologický inkubátor InQb – trend rozvoja spolupráce akademického a podnikateľského sektora zo sveta sa postupne presadzuje ja na Slovensku. Jedným z prvých konkrétnych projektov je InQB, pracovisko Slovenskej technickej univerzity v Bratislave, ktoré vzniklo vďaka finančnej podpore európskych fondov v rámci Grantovej schémy rozvoja inovácií a technológií INTEG. Start-upistom ale i začínajúcim podnikateľom a novozaloženým firmám s inovatívnym nápadom ponúka za zvýhodnené, nižšie ako trhové, ceny prenájom pracovných priestorov a balíček podporných služieb vrátane zasadacích a konferenčných priestorov, spoločného sekretariátu, organizácie podujatí, sídla a korešpondenčnej adresy a poradenských služieb v oblasti zakladania firiem, zostavovania podnikateľských plánov, marketingu a duševného vlastníctva. Cieľovanie podpory je najmä na technologické odvetvia a inovatívne projekty, pričom zámerom je prepojiť vedu, výskum a podnikanie. Inkubátor ponúka štyri špecializované programy:

- **Program InQb** ponúka kancelárske a konferenčné priestory a je určený na podporu formálne založených start-upov. Ďalšími službami sú vzdelávanie a sprostredkovanie kontaktov na mentorov a odborníkov v rôznych oblastiach.
- **Program InQb Virtual** je zameraný na start-upy, ktoré nepotrebujú stále priestory ale iba občasné a ponúka rovnaký balík služieb ako Program InQb. Preto dočasne poskytuje kancelárie či zasadacie miestnosti na stretávanie sa a rokovania s klientami.
- **Start-up kancelária** je určený študentom a absolventom vysokých škôl, ktorí majú záujem o podnikanie a nápad, ktorý chcú presadiť v biznise. Zameriava sa poradenstvo pri zostavení biznis plánu, výbere a rozhodnutí o právnej forme podnikania a ponúka podporu pri založení firmy. Možnosťou je tiež využitie siete mentorov z praxe.
- **Coworking Flexi Room** umožňue prístup k spoločnému pracovnému priestoru, ktorý je súčasťou inkubátoru. Okrem start-upov je určený aj pre študentov STU, externé firmy, či iných záujemcov.

V rámci podpory sa InQb sústreďuje aj na rozvoj začínajúcich podnikateľov prostredníctvom organizovania školení, odborných zručností a tematických podujatí. Patria medzi ne biznis raňaky InQb, neformálne prednášky

o manažérskych, marketingových a odborných témach, prezentácie úspešných biznis príbehov, networking a výstavu technických inovácií spolu s prezentáciou nádejných technologických tímov. Od začiatku svojej existencie podporil Univerzitný technologický inkubátor Slovenskej technickej univerzity dokopy 42 začínajúcich firiem orientovaných na techniku a technológie.

VTP Žilina – združenie právnických osôb, ktoré spolu tvorí tzv. technologický inkubátor.. Partnermi sú Žilinská univerzita v Žiline, Žilinský samosprávny kraj, mesto Žilina, Stredoslovenská energetika, Zväz elektrotechnického priemyslu SR, Živnostenské spoločenstvo Žilina, Zväz priemyselných výskumných a vývojových organizácií. Začínajúcim firmám ponúka nefinančnú podporu vo forme poskytnutia kancelárií a miesta v coworkingovom priestore. Súčasťou inkubátora sú viaceré podporné programy:

- **Povolanie podnikateľ** predstavuje vzdelávací program pre študentov, pričom im sprostredkúva skúsenosti s podnikaním prostredníctvom simulácie podnikateľského prostredia. Umožňuje študentom tiež stretnutie s úspešnými podnikateľmi a za úspešné absolvovanie programu môžu študenti Žilinskej univerzity získať kredity pre štúdium.

- **Startup program** predstavuje jeden z prvých univerzitných programov na Slovensku. Program má za cieľ rozvíjať inovatívne nápady a projekty študentov po technickej a biznis stránke, pričom sa zameriava na podporu konceptov v úvodnej fáze podnikania ale i na podporu projektov v neskorších fázach vývoja. Jeho dĺžka je 12 týždňov. Je plný prednášok, workshopov ako i mentoringu pre každý z projektov.

HUB:RAUM – vznikol ako projekt telekomunikačného operátora Deutsche Telekom a pôsobí v širokom geografickom území. Podpora sa datuje do roku 2012 a zameriava sa na podporu inovatívnych podnikateľských projektov v regióne západnej Európe prostredníctvom pobočky v Berlíne, v regióne strednej a východnej Európe prostredníctvom pobočky v Krakove a taktiež v Izraeli prostredníctvom pobočky v Tel-Avive. Vzhľadom na kľúčového partnera a zakladateľa prepája digitálne a technologicky orientované start-upy a spoločnosť Deutsche Telekom. Umožňuje tým prístup ku kapitálu a obchodným príležitostiam. Inovatívne projekty start-upových spoločností by mali byť v súlade s predmetom podnikania Deutsche Telekom – teda predovšetkým v oblastiach telekomunikácií, internetu vecí, big data, kybernetickej bezpečnosti, cloudových služieb, elektronického obchodu a zdravia. Pre začínajúce start-upy je podpora naozaj komplexná, či už ide o poskytnutie priestorov, mentoring alebo networking s odborníkmi. Vybrané

projekty môžu byť podporené vstupnou investíciou výmenou za 10 až 15-percentný podiel v spoločnosti.

Launcher – zastrešuje ho spoločnosť PKM Invest, pričom ide o akcelátor coworkingového charakteru zameraného na podporu start-upov. Zastupuje viacerých súkromných investorov. Ide o úspešných akcionárov IT firiem na slovenskom trhu ako sú Tempest, Datalan či Softip. Podpora sa zameriava na digitálne a technologické start-upy, ktoré majú veľký potenciál rásť a expandovať na globálne trhy. Podpora sa zameriava najmä na start-upy v úvodnej fáze, ale nebráni sa podpore ani projektov s určitým rozvinutým konceptom. V rámci služieb ponúka mentoring a poradenstvo pri zostavovaní biznis modelov, pracovných tímov a ďalšej expanzii. Investície poskytuje start-upom počas celého obdobia ich životnosti. Podpora sa však sústreďuje najmä na počiatočnú fázu biznisu. Ponúka štartovací kapitál, venture kapitál a prístup ku kapitálu od anjelských investorov. V portfóliu Launchera sa nachádza momentálne 9 start-upov s investíciou vo výške 4 milióny eur.

RubixLab – RubixLab je inkubátor a zároveň akcelátor start-upov, ktoré sa rozhodnú podnikáť v oblasti technológií a digitálneho biznisu so sídlom v Bratislave. Pôsobnosť je však v rámci celého regiónu strednej a východnej Európy. Zameriava sa na poskytovanie intenzívnych 18 mesačných programov. Poskytuje nefinančné služby ako je napríklad ponuka kancelárskych priestorov, mentoring, poradenstvo, podporné služby, vedenie účtovníctva, personálny manažment a poradenstvo pri právnych službách. Z oblasti finančnej podpory ide o získanie štartovacieho kapitálu až do výšky 150 000 eur. Tým, že združuje inovatívne podnikateľské nápady vo fáze rozbehu podnikania vytvára komunitu, ktorá je atraktívna pre potencionálnych investorov. Tí si neskôr môžu vybrať z projektov ten, ktorý podporia. Hlavným sponzorom a partnerom RubixLab je Miller Invest.

Flemio – ďalší z akcelátorov biznisu. Ide opäť o podporný nástroj pre start-upy z oblasti informačných technológií, v úvodnej fáze podnikania, pričom cieľom je pripraviť start-upy na získanie investície. Spolupráca so start-upmi je pri rozvoji podnikateľských nápadov ale i pri samotnom rozvoji biznis plánu. Ponúka okrem iných služieb aj nefinančné služby ako sú priestory, či mentoring. Poskytuje aj sieť anjelských investorov a možnosť získania začiatočného kapitálu pre štart biznisu.

Business Innovation Center – ďalší z inkubátorov, ktorý sídli mimo Bratislavy. Projekt má sídlo v Banskej Bystrici. Prestavuje podporu start-upom a má za cieľ rozvoj spolupráce firiem a verejného sektora, s cieľom vytvoriť

atraktívne prostredie pre inovatívne podnikanie v regióne. Nefinančná podpora má formu poradenských a vzdelávacích služieb pre start-upy so zameraním na inovácie a moderné digitálne technológie. Ponúka kancelárske priestory, vysokorýchlostný internet, datacentrum, administratívne a účtovnícke služby, poradenstvo, mentoring. Finančná podpora má formu poradenstva k získaniu a sprostredkovanie podpory od partnerov. Pre malé a stredné podniky poskytuje starostlivosť a zabezpečuje rozvoj ich podnikania, pričom dôraz kladie na rozvoj regiónu ako celku.

Eastcubator – start-upový inkubátor so sídlom v Košiciach. Hlavným cieľom je podpora podnikateľských nápadov na východe Slovenska. Poskytuje nefinančnú podporu vo forme kancelárskych priestorov, priestorov na coworking, virtuálnu kanceláriu, poštový priečinok na preberanie zásielok, zasadacie miestnosti a webové služby. Podpora sa dotýka tiež poskytnutia mentoringu, odborného poradenstva, diskusií, konferencií, školení a prednášok.

Ponk – sídli v Nitre. Ide o komunitnú organizáciu, ktorá formou nefinančnej podpory podporuje start-upy. Ide najmä o poskytnutie priestorov, možnosť získania kontaktov na sieť partnerov a odborné kurzy. Štartujúcim podnikateľom poskytuje miesto na realizáciu ich zámerov, možnosť stretávať sa, vymieňať informácie, skúsenosti a spolupracovať s inými start-upistami. Pravidelne organizuje kurzy, prednášky a workshopy zamerané na odborné a podnikateľské vzdelávanie.

Kreativo – coworkingové centrum so sídlom v Poprade. Ponúka zvýhodnený prenájom pre start-upy, plne vybavené kancelárie, zasadacie miestnosti a priestory na organizovanie školení, workshopov a prednášok.

Regionálne poradenské a informačné centrum Prešov – jedna z prvých foriem podpory podnikania, ktorá vznikla v roku 1993 ako združenie právnických osôb. Jeho členmi sú momentálne štyri súkromné spoločnosti a mesto Prešov. Partnerom je aj Slovak Business Agency. Tá zastrešuje ponuku mikropôžičkového programu a podieľa sa a vzdelávacích a poradenských aktivít pre záujemcov o podnikanie a pre zapojené malé a stredné podniky. Keďže sa centrum zameriava na vytvorenie adekvátnych podmienok na rozvo malého a stredného podnikania v regióne východného Slovenska, rozširuje svoje informačné pôsobenie a podnikateľom poskytuje informácie o najnovších legislatívnych zmenách ako i programoch a iniciatívach v gescii Európskej únie. Ponúka individuálne právne poradenstvo, najmä pri veciach spojených s podnikaním a pri príprave finančných analýz smerom k tvorbe podnikateľského plánu. Zároveň je prevádzkovateľom vlastného

Technologického inkubátorového centra, ktoré za zvýhodnených podmienok poskytuje prenájom kancelárskych priestorov, podnikateľské poradenstvo a spracovanie účtovníctva.

6. Odporúčania pre odstránenie najvýznamnejších prekážok v podnikaní start-upov na Slovensku

Úspešné príklady zo zahraničia ukazujú, že životaschopná start-upová scéna má potenciál nielen posilniť inovačnú kapacitu ekonomiky, ale aj výrazne zvýšiť jej konkurencieschopnosť a vytvárať nové pracovné miesta v sektoroch s vysokou pridanou hodnotou. Prostredie start-upov je v rámci Slovenska ale ešte stále pomerne slabo rozvinuté. Aj keď zo Slovenska vzišlo už niekoľko úspešných projektov na svetovej úrovni, celkovo je úroveň vplyvu start-upov na slovenskú ekonomiku nízka. Je to aj s ohľadom na počet vytvorených pracovných miest ako aj na podiel na celkovom objeme HDP. Táto situácia však vytvára príležitosť pre zavedenie nástrojov a programov zameraných na rozvoj a podporu podnikateľských aktivít start-upov na Slovensku.

Základným predpokladom pre rozmach inovatívneho podnikania je v prvom rade priaznivé nastavenie podnikateľského prostredia ako takého. Nefinančný rámec podpory start-upov a rámec podpory segmentu malých a stredných podnikov – ktoré tvoria drvivú väčšinu podnikov v ekonomike – sa totiž do veľkej miery prelína. Inovatívne aj tradičné podnikanie môže významne benefitovať zo stabilného legislatívneho prostredia, odstránenia neopodstatnených bariér pri začatí podnikania či systematického odstraňovania regulačných bariér. Skrátka, podnikateľské prostredie by malo byť nastavené tak, aby zakladanie a podnikanie nielen start-upov, ale akýchkoľvek firiem podporovalo – a nevytváralo zbytočné administratívne a regulačné prekážky.

Napriek tomu, že základnú štruktúru start-upového ekosystému tvorí súkromný sektor, inštitúcie verejného sektora by mali k podpore start-upov aj naďalej pristupovať aj z hľadiska aktívnych nástrojov. Spomedzi špecifických nástrojov zameraných na podporu inovatívneho podnikania by pre rozvoj start-upového ekosystému mohla byť prínosná systematická podpora prepájania akademického výskumu s potrebami súkromného sektora, vytváranie či podpora platforiem pre networking inovatívnych podnikateľov či aktívnejšia podpora v oblasti prezentácie úspešných slovenských start-upov v zahraničí. Kľúčové je aj pokračovanie a postupné obohacovanie súčasných projektov podpory a poskytovania programov školení pre podnikateľov a tiež významnejšej pomoci pre záujemcov o podnikanie. Osvedčeným modelom takejto podpory sú one-stop-shop centrá, akým je aj Národné podnikateľské centrum. Táto kapitola sa ďalej venuje popisu najzásadnejších prekážok, ktorým slovenské start-upy čelia pri svojom podnikaní spolu s návrhmi príslušných opatrení na ich zmiernenie či elimináciu.

6.1 Odstrániť neopodstatnené prekážky pri začatí podnikania

Celková kvalita podnikateľského prostredia na Slovensku je v medzinárodnom porovnaní lepšia ako priemerná. V rebríčku Doing Business pre rok 2018 sa Slovensko umiestnilo na 39. priečke spomedzi 190 krajín (Svetová banka, 2018). Napriek celkovo dobrému hodnoteniu je však situácia pri niektorých čiastkových hodnoteniach výrazne horšia. Neopodstatnenú bariéru podnikania predstavuje zbytočne komplikovaný proces zakladania spoločnosti s ručením obmedzeným, ktorý zahŕňa 7 samostatných úkonov (za predpokladu, že firma bude od založenia aj platcom DPH aj zamestnávateľom), ktorých vybavenie trvá v priemere 12,5 dňa. V praxi však môže trvať aj výrazne dlhšie. Tieto úkony je navyše nutné riešiť samostatne so šiestimi subjektmi – okresným súdom, notárskym úradom, bankou či správcom vkladu, daňovým úradom, jednotným kontaktným miestom a sociálnou poisťovňou. Slovensko sa tak v čiastkovom hodnotení začatia podnikania umiestnilo až na 83. priečke spomedzi 190 hodnotených krajín sveta. Pre porovnanie, v krajine s najlepším hodnotením, na Novom Zélande, je možné kompletne založenie firmy – vrátane rezervácie názvu, vyplnenia údajov a registrácie na daňovom úrade – vybaviť v priebehu jediného dňa prostredníctvom jedinej webstránky. Napriek tomu, že zriadenie jednotných kontaktných miest celý proces citeľne zjednodušilo a zrýchlilo, so založením firmy je stále spojená relatívne komplikovaná a zdĺhavá administratíva, ktorá predstavuje pre start-upy aj podnikateľov vo všeobecnosti neopodstatnenú bariéru pre vstup na trh.

Zásadné zjednodušenie tohto procesu by bolo možné dosiahnuť lepším prepojením informačných systémov v rámci verejnej správy tak, aby začínajúci podnikateľ mohol založenie firmy vybaviť z jediného miesta. Ďalšie – menej zjavné, no významné – zjednodušenie by bolo možné dosiahnuť zavedením univerzálnej voľnej živnosti vydávanej na počkanie. Súčasná povinnosť registrácie zoznamu konkrétnych podnikateľských činností, ktorým sa novozaložená firma bude venovať, vyplýva zo zámeru štatistického vykazovania. Navyše sa spája s administratívnym poplatkom pri zápise jednotlivých predmetov podnikania. Začínajúci podnikatelia však často nevedia, ktoré z oblastí by sa mohli ich súčasného či budúceho podnikateľského zámeru dotýkať, a preto je bežnou praxou registrovať pri zakladaní živnosti či firmy široké spektrum predmetov podnikania. A to aj napriek tomu, že sa nakoniec venujú len niekoľkým. Takáto aktivita teda neguje zmysel štatistického vykazovania, keďže nahlasovania predmetov podnikateľskej činnosti predstavuje nadmernú a nepotrebnú byrokratickú prekážku podnikania. V prípade vykonávania podnikateľskej činnosti, ktorá nespadá do rámca zapísaných predmetov podnikania navyše firme hrozia významné sankcie zo strany finančnej správy.

6.2 Zvýšiť celkovú stabilitu legislatívneho prostredia

Udržiavanie kvalitného, stabilného a predvídateľného legislatívneho rámca je významným faktorom ovplyvňujúcim celkovú kvalitu podnikateľského prostredia najmä z hľadiska malých a stredných podnikov a start-upov. Na rozdiel od väčších domácich firiem a nadnárodných korporácií totiž často nemajú finančné a personálne zdroje, ktoré by mohli venovať špeciálne riešenie administratívnych a regulačných požiadaviek a do tejto agendy sú tak často zapojení samotní podnikatelia. Časté novely existujúcich zákonov znamenajú pre spoločnosti vysokú mieru regulačnej nestability, ktorú sprevádza tlak na sledovanie, porozumenie a následné prispôbenie sa uzákoneným zmenám. Najnegatívnejšie to vplýva práve na start-upy, ale aj v širšom kontexte na malé a stredné podniky. V konečnom dôsledku musia podnikatelia sami vynakladať nadbytočné prostriedky, časové aj finančné, na administratívu – namiesto toho, aby sa venovali vlastnému podnikaniu a kreatívnej aktivite s pridanou hodnotou.

Stabilitu legislatívneho prostredia na Slovensku pritom možno dlhodobo hodnotiť skôr negatívne. Hlavným dôvodom sú časté zmeny kľúčových predpisov upravujúcich podnikanie a podnikateľské prostredie, čo vyvoláva u firiem podnikajúcich na Slovensku legislatívnu neistotu. Medzi kľúčové predpisy s vplyvom na podnikanie patria predovšetkým Živnostenský zákon, Zákonník práce, Obchodný zákonník, Zákony o sociálnom poistení, Zákon o zdravotnom poistení a taktiež daňové zákony. Podľa hodnotenia Republikovej únie zamestnávateľov bol medzi rokmi 2007 a 2016 najčastejšie novelizovaný živnostenský zákon (dokopy 54-krát) a zákon o dani z príjmov (dokopy 53-krát). Zákonník práce bol v sledovanom období novelizovaný v priemere 2-krát až 3-krát ročne. Priemerné tempo zmien je priam hektické. Situácia sa však v jednotlivých rokoch môže radikálne líšiť naprieč jednotlivými rokmi. Napríklad v roku 2015 bol zákon o sociálnom poistení novelizovaný 9-krát a živnostenský zákon dokonca 12-krát (RÚZ, 2017).

Túto vysoko nepriaznivú situáciu by dokázalo zmysluplne zmierniť už dodržanie niekoľkých jednoduchých zásad v rámci legislatívneho procesu. V prvom rade je to schvaľovanie zmien s dostatočným časovým predstihom pred začiatkom ich účinnosti. Ani táto zásada nie je v súčasnosti samozrejmosťou a v praxi môžeme pozorovať schvaľovanie aj kľúčových regulácií podnikania prostredníctvom skráteného legislatívneho konania či zásadnými zmenami v navrhovanej legislatíve poslaneckými pripomienkami až vo finálnych štádiách riadneho legislatívneho procesu. Druhou vhodnou zásadou pre dosiahnutie stabilnejšieho legislatívneho prostredia sú jednotné dátumy účinnosti pre novelizácie kľúčových zákonov – v zmysle princípu jeden rok, jedny pravidlá. Jedno z efektívnych riešení v tomto duchu ukazuje príklad Veľkej Británie. Ide o zavedenie záväzného rámca pre prijímanie novej legislatívy, ktorá vstupuje do platnosti vždy len k dvom dátumom – v prípade

Veľkej Británie sú to 1. január alebo 1. júl. Okrem toho je tu povinná aj minimálna lehota medzi nadobudnutím platnosti a účinnosti pri nových predpisoch. Tá musí predstavovať aspoň tri mesiace, aby mali podniky v krajine dostatok času na oboznámenie sa s legislatívou a príslušnú prípravu na jej dodržiavanie.

6.3 Zredukovať mieru regulačnej záťaže podnikov

V medzinárodných porovnostiach patrí kvalita slovenského podnikateľského prostredia celkovo medzi tie lepšie ako priemerné, no vo vybraných oblastiach a prípadoch ostávajú úskalia spojené s podnikaním významné. Jednou z týchto oblastí sú náklady vyplývajúce z regulačného a administratívneho zaťaženia. Tie už dlhodobo patria medzi významné bariéry rozvoja podnikania na Slovensku a disproportčne viac zasahujú predovšetkým malých a stredných podnikov a start-upov. Podľa regulačnej mapy zostavenej Republikovou úniou zamestnávateľov najväčšie prekážky v podnikaní tradične predstavuje daňové a odvodové zaťaženie podnikania a množstvo registračných a administratívnych povinností, ktoré sú častokrát aj duplicitné. Celkovo počet regulačných povinností pre podnikateľské subjekty neustále narastá. V rámci desiatky analyzovaných zákonov sa konkrétne jedná o nárast z 1514 povinností v roku 2007 na 1719 povinností v roku 2016. V peňažnom vyjadrení toto všetko pre podnikateľov na Slovensku znamená, že nesú celkové bremeno regulácie v objeme viac ako 12 miliárd eur ročne (RÚZ, 2017).

Všetky podnikateľské subjekty sú vystavené množstvu povinností, ktoré sú zakotvené v právnom poriadku krajiny či reguláciách všeobecne. No ak podnikateľské subjekty musia pri plnení jednotlivých povinností vynakladať zbytočné náklady, je na mieste zamyslieť sa nad ich zmysluplosťou či podobou aktuálnej úpravy. Obmedzenie nadbytočného regulačného a administratívneho zaťaženia má potenciál odbremeniť podniky a uvoľniť im zdroje, ktoré môžu investovať do podnikania a vytvárania ekonomických hodnôt. Kým postupné zmierňovanie byrokratického a regulačného rámca je dlhodobo kľúčovou súčasťou prijímania nových zákonov v zahraničí, Slovensko nemá v tomto ohľade vybudovanú žiadnu dlhodobú tradíciu. Väčšina vyhlásení v tejto oblasti ostala len v rovine odporúčaní. Slovensku stále chýbajú efektívne spôsoby identifikácie a zhodnotenia regulačných a byrokratických nákladov vyvolávaných existujúcimi ako aj chystanými legislatívnymi opatreniami. To v praxi vedie k neustálemu zvyšovaniu regulačného bremena pre podnikateľov na Slovensku.

Nepriaznivý vývoj by dokázala zvrátiť implementácia efektívnych nástrojov na systematické odstraňovanie regulačného a administratívneho bremena po vzore úspešných iniciatív tohto typu zo zahraničia. Jedným z pozitívnych príkladov je Veľká Británia, ktorá už začiatkom roka 2011 zaviedla iniciatívu zameranú

na odstraňovanie regulácií pod názvom One-in, One-out. Tá vytvorila prostredie, v ktorom ministerstvá nemohli prijímať nové regulácie, ktoré by zvyšovali priame náklady pre podniky či mimovládne organizácie. Okrem toho museli verejné inštitúcie akékoľvek zvýšenie regulačného zaťaženia vykompanzovať dereguláciou s úsporou v minimálne takej istej výške. Pokračovaním tejto iniciatívy bola iniciatíva One-in, two-out. Tá zdvojnásobila požiadavky na znižovanie regulačných nákladov v porovnaní s novými reguláciami.

Z dlhodobého hľadiska je v rámci úsilia o odbúravanie zbytočných nákladov vyplývajúcich z regulačných a administratívnych povinností kľúčové presadzovať aj opatrenia týkajúce sa komunikácie subjektov verejnej správy s podnikateľom. Priame zníženie regulačných nákladov v tomto smere ponúka elektronizácia plnenia regulačných a administratívnych povinností. V slovenských podmienkach však tradične ostáva úskalím praktická implementácia funkčných elektronických riešení. V kontexte odbúravania zbytočného administratívneho bremena by bolo vhodným riešením taktiež presadzovanie princípu jedenkrát a dosť v prípade poskytovania údajov a informácií verejnej správe. Podnikateľ by sa tak zbavil potreby poskytovať o sebe duplicitné informácie viacerým úradom, hoci už verejná správa či samospráva potrebnými údajmi disponuje. Do budúcnosti by významný pozitívny krok v tomto smere mohlo predstavovať schválenie a dôsledná implementácia Návrhu zákona o niektorých opatreniach na znižovanie administratívnej záťaže využívaním informačných systémov verejnej správy. Materiál je v gescii Úradu podpredsedu vlády Slovenskej republiky pre investície a informatizáciu. V čase zostavovania tejto analýzy bol návrh zákona s pripomienkami schválený Vládou SR a postúpený na prerokovanie Národnej rade SR.

6.4 Zvýšiť mieru a kvalitu podnikateľského vzdelania

Jedným zo základných problémov, ktoré ovplyvňujú životaschopnosť a vyhliadky slovenských start-upov je relatívne nízka úroveň podnikateľského vzdelania na Slovensku. Potenciálni podnikatelia s inovátnym nápadom a rovnako aj začínajúci start-upisti často postrádajú vzdelanie a zručnosti nevyhnutné pre prekonanie prekážok v kritickej ranej fáze ich podnikania, kedy start-upové projekty čelia najväčšej miere úmrtnosti. Start-upové tímy sú totiž často zložené z mladých ľudí, ktorí ešte nemajú žiadne alebo len relatívne malé skúsenosti spojené s podnikaním. To sa následne prejavuje aj v ich nižšej schopnosti zostaviť pre svoje inovátny myšlienky funkčný biznis model a následne aj nastaviť jeho škálovanie. V praxi majú mnohé start-upy následne problém získať investície rizikového kapitálu nevyhnutné pre rast či vôbec pokračovanie ich podnikania. Ako naznačujú závery opakovaných prieskumov KPMG v rámci slovenského start-upového ekosystému, investori vnímajú ako

hlavnú prekážku rastu a škálovania biznisu slovenských start-upov práve najmä nedostatky v riadení ich firiem a rozvoji ich produktov a služieb.

Snaha o systematickú zmenu tohto stavu by mala zahŕňať predovšetkým zavádzanie prvkov podnikateľského vzdelávania priamo do vzdelávacích osnov na úrovni základných, stredných aj vysokých škôl s cieľom podpory rozvoja podnikateľského myslenia a podnikateľskej kultúry medzi mladými ľuďmi. Takéto úsilie môže z dlhodobého hľadiska významne zvýšiť podnikateľský a inovačný potenciál slovenskej ekonomiky. Problém s nízkou úrovňou podnikateľského vzdelania a zručností je však možné aj v kratšom horizonte aspoň čiastočne preklenúť pokračujúcou podporou aktivít podnikateľských centier a start-upových inkubátorov a akceleratorov. Tie poskytujú možnosti podnikateľského vzdelávania a získavania zručností potrebných pre úspešné začatie a rozbehnutie podnikania, čím zvyšujú pravdepodobnosť, že inovatívne projekty na trhu prežijú. Kľúčové je najmä poradenstvo a mentoring pri definovaní podnikateľského plánu, pri strategickom plánovaní rozvoja firmy a právne poradenstvo spojené s podnikaním ako takým. V mnohých krajinách nielen Európskej únie, kde tieto služby dostatočne nepokrýva súkromný sektor, je dobrou a zavedenou praxou pokryť vzniknutú medzeru poskytovaním tohto typu služieb prostredníctvom verejného sektora. V slovenských podmienkach tieto potreby dokáže vhodne pokryť ďalšie rozvíjanie aktivít Národného podnikateľského centra. Vzhľadom na limitované kapacity a špecifické potreby start-upov by bolo vhodným doplnením existujúcich programov a nástrojov zriadenie jednotného kontaktného bodu, kde by si start-upy dokázali už v úplne ranej fáze konceptu overiť svoje podnikateľské plány u mentora či skúseného podnikateľa. Vďaka tomuto typu podpory by si nádejní start-upisti dokázali včas overiť, či má ich inovatívna myšlienka potenciál pre ďalšie rozpracovanie. Takýmto preventívnym nástrojom by sa ušetrili peniaze a námaha start-upistom aj investorom.

Ako však naznačuje aj kvalitatívny prieskum medzi start-upistami uskutočnený v rámci tejto analýzy, je veľmi dôležité klásť dôraz nielen na rozvoj samotných nástrojov pre podporu podnikateľského vzdelávania a zručností, ale aj na patričnú propagáciu takýchto aktivít. Slabá informovanosť verejnosti by nemala byť prekážkou poskytnutia tohto typu podpory.

6.5 Posilniť aktivitu start-upového ekosystému v regiónoch

Pohľad na geografické rozloženie inštitúcií, ktoré tvoria slovenský start-upový ekosystém a taktiež aj hodnotenia vyplývajúce z kvalitatívneho prieskumu medzi start-upmi poukazujú na vysokú koncentráciu start-upovej scény

v hlavnom meste a jej relatívne slabé aktivity v regiónoch. Takýto stav však nie je úplne neobvyklý ani pri pohľade na ekonomiky s najrozvinutejšími start-

upovými ekosystémami. Start-upy, no aj firmy všeobecne, majú tendenciu sústrediť sa do centier s dobrou podnikateľskou infraštruktúrou, kde majú zvyčajne prístup ku kvalitnejším službám a pracovníkom a taktiež väčšie možnosti pre relevantný networking. Prevažná koncentrácia inkubátorov, akceleratorov a co-workingov – z hľadiska počtu, veľkosti aj aktivít – však, logicky, ostáva práve v Bratislave, kde sa sústreďí aj slovenská start-upová komunita a jej investori.

Pre plné využitie potenciálu Národného podnikateľského centra a zároveň aj väčšie využitie inovačného potenciálu slovenských regiónov je vhodným opatrením pokračovanie v druhej fáze tohto projektu – zriaďovaní siete podnikateľských centier v krajských mestách. Potenciálne najväčší prínos môže mať toto opatrenie v regiónoch s tradične vyššou mierou nezamestnanosti. Podporné aktivity by mali okrem rozvoja podnikateľského vzdelávania klásť vysoký dôraz na networkingové aktivity. Tie sú majú pre start-upy často významný prínos z hľadiska výmeny know-how a skúseností a taktiež aj z hľadiska získania kontaktov na potenciálnych obchodných partnerov. Podpora či priama organizácia takýchto aktivít zároveň môže slúžiť ako nástroj pre lepšie prepájanie inovatívnych podnikateľov a investorov. Rozširovanie siete podnikateľských centier by sa však v každom prípade nemalo sústrediť výhradne na aktivity v slovenských regiónoch. Nakoľko už slovenský trh je veľmi malý a úspešné start-upy sa často potrebujú presadiť na európskej či globálnej úrovni, tieto networkingové podujatia by mali mať medzinárodný charakter s účasťou start-upov, investorov a mentorov aspoň na úrovni krajín strednej Európy. Z hľadiska implementácie sa však dosiaľ ako tradičné úskalie pri rozširovaní aktivít start-upového ekosystému do regiónov ukázalo zabezpečenie konzistentnej kvality služieb aj mimo Bratislavy.

Efektívna podpora start-upových projektov z regiónov aj hlavného mesta by zároveň mohla mať podobu zastrešovania ich medzinárodnej prezentácie – či už prostredníctvom organizovania networkingových podujatí, alebo príspevkov na ich účasť a prezentáciu na zahraničných podujatiach a výstavách. Z kvalitatívneho prieskumu na vzorke slovenských start-upov vyplynul zaujímavý podnet poukazujúci na výrazné zaostávanie tejto formy podporných aktivít v porovnaní s inými krajinami.

6.6 Zlepšiť úroveň evidencie podpory de minimis

Pravidlo de minimis pri poskytovaní podpory z verejných zdrojov zaviedla Európska komisia v roku 1992 ako opatrenie pre zachovanie spravodlivej hospodárskej súťaže na jednotnom európskom trhu. Každá verejná pomoc svojim spôsobom naruša hospodársku súťaž tým, že zvýhodňuje tie firmy, ktoré štátnu pomoc prijali. Preto je zo strany Európskej komisie prísne monitorovaná a musí byť v súlade so zákonom o štátnej pomoci (č. 358/2015 Z. z.) a legislatívou Európskeho spoločenstva vzťahujúcou sa na štátnu pomoc.

Pravidlo de minimis stanovuje, že podpora konkrétnej firme zo strany verejného sektora v súhrnnej výške maximálne 200-tisíc eur, ktorá jej bola poskytnutá v období troch po sebe idúcich rokov, nie je de iure považovaná za verejnú podporu. V sektore cestnej dopravy je maximálna suma podpory nastavená na 100-tisíc eur. Stanovené stropy platia bez ohľadu na účel alebo formu podpory. Poskytovanie verejnej podpory do stanovenej sumy totiž nemá podľa Európskej komisie výrazne negatívny efekt na hospodársku súťaž ani na obchod medzi členskými krajinami. Podpora z verejných zdrojov do stanovenej výšky preto nemusí byť predkladaná Európskej komisii na schválenie. Takáto pomoc môže mať finančnú formu – teda môže ísť o nenávratný príspevok, dotáciu, úhradu úrokov či splátku úveru – alebo aj nefinančnú formu – kedy sa jedná o školenie, poskytnutie poradenských služieb, úľavy na dani či bankovej záruky.

Špecifickým problémom poskytovania podpory start-upom na Slovensku je potom nedostatočná úroveň evidencie takejto podpory. Týka sa to najmä prípadov, kedy start-up získal investíciu z prostriedkov Európskej únie, ktoré však spravuje a prerozdeľuje súkromný správca (príkladom môžu byť prostriedky udelené z nástroja JEREMIE), no zároveň sa tento start-up úspešne uchádzal napríklad aj o poradenské služby taktiež z prostriedkov Európskej únie, ktoré však v rámci iných programov prerozdeľuje napríklad SBA. Pre nedostatočnú úroveň evidencie takejto podpory hrozí neúmyselné porušovanie pravidla de minimis. Riešením tejto situácie by mohlo byť zriadenie centrálného registra podpory de minimis po vzore Českej republiky, vďaka ktorému by si nielen verejné inštitúcie, ale akýkoľvek poskytovatelia podpory z verejných zdrojov mohli vopred jednoducho overiť, či žiadateľ o podporu neprekročil maximálnu povolenú výšku v rámci pravidla de minimis. Akýkoľvek poskytovateľ podpory malého rozsahu by bol zároveň povinný zaznamenávať do centrálného registra informácie o príjemcovi podpory.

6.7 Podporiť prepájanie univerzitného výskumu s potrebami súkromného sektora

Prepájanie akademického výskumu s praktickými trhovými potrebami súkromného sektora je vo vyspelých ekonomikách tradičným motorom inovácií, zvyčajne z iniciatívy samotných univerzít. Takýmto spôsobom vznikajú nové inovatívne projekty, ktoré majú formu aplikovaného výskumu, spin-offov či start-upov. Na Slovensku však tento typ rozvoja inovačného potenciálu ekonomiky ostáva prevažne nevyužitý. Nejedná sa o explicitnú prekážku pri podnikaní start-upov, ale o nevyužitú príležitosť posilnenia ekosystému. Výsledkom dnešného nastavenia je stav, v ktorom dochádza k slabej miere využitia inovatívnych nápadov študentov v praxi. Okrem toho existujú iba oklieštené príležitosti pre využitie výsledkov uskutočňovaného výskumu aj v komerčnej praxi. Aktuálne nastavenie financovania vedy na Slovensku nevytvára dostatočné motivácie pre podporu výskumných projektov

s komerčným potenciálom zo strany akademických a výskumných organizácií. Zmena tohto stavu by však umožnila mnohým študentom zapojiť sa do praxe prostredníctvom podnikateľských inkubátorov s využitím ich inovačných zručností.

Jedným z opatrení na podporu rozvoja start-upového ekosystému by preto mohla byť zavedenie schém, ktoré by lepšie motivovali univerzity, vysoké školy, vzdelávacie centrá a organizácie výskumu a vývoja realizovať podporné aktivity pre študentov so záujmom o podnikanie. Jednou z foriem podpory start-upov v rámci takéhoto úsilia by mohlo byť aj zlepšenie prístupu k výskumnej infraštruktúre akademických a vedeckých pracovísk – laboratóriám či špecializovným prístrojom. Tieto výskumné kapacity boli v rámci operačného programu výskum a vývoj v rokoch 2007 až 2015 plošne modernizované. Úspešné projekty a spolupráce tohto typu na Slovensku síce existujú, no ostávajú vzácne. Príkladom dobrej praxe je úspešný spin-off, ktorý založila Žilinská univerzita v roku 1998 a ktorý v súčasnosti funguje pod názvom CEIT. Orientuje sa na inovácie v procesných a automatizačných riešeniach pre priemysel a logistický sektor a inovatívne riešenia prináša aj v oblasti priemyselného, konštrukčného, materiálového a biomedicínskeho inžinierstva. Skupina zložená z dvoch stoviek expertov má za úlohu zabezpečiť prenášanie vývoja a výskumu do praktických riešení pre špecifické problémy zákazníkov, čím projekt dokázal prepojiť univerzitný vývoj s reálnym podnikateľským svetom a záujmami firiem.

7. Záver

Start-upy majú v modernej, rozvinutej ekonomike len ťažko nahraditeľné miesto. Predstavujú nový prúd myslenia a majú potenciál nielen posilniť inovačnú kapacitu ekonomiky, ale aj výrazne zvýšiť jej konkurencieschopnosť a vytvárať nové pracovné miesta v sektoroch s vysokou pridanou hodnotou. Ostávajú však vysoko rizikovým podnikaním, pričom až 90-percent start-upov končí neúspechom hneď v ranom štádiu. Aj malé množstvo ambiciózných a úspešných iniciatív dokáže prostredníctvom nových technologických alebo manažérskych inovácií zmeniť doteraz známu formu odvetví, hospodárstva alebo aj pripraviť pôdu pre vznik úplne nových trhov.

Základom takéhoto úspechu je zvyčajne živá podnikateľská komunita. Tvoria ju miesta a inštitúcie, v rámci ktorých si môžu začínajúci inovatívni podnikatelia vymieňať a testovať svoje nápady a skúsenosti a získať kontakty, klientov, investície, finančnú podporu či mentoring, ktoré sú pre ich podnikanie kľúčové. Hoc majú start-upy zvyčajne ambície uspieť nielen na domácom, ale aj na medzinárodnom trhu, pri úplnom začiatku podnikania šance na ich úspech výrazne ovplyvňuje práve kvalita domáceho podnikateľského prostredia a taktiež kvalita a rozvinutosť inštitúcií, nástrojov a väzieb, ktoré start-upový ekosystém tvoria. Start-upové prostredie na Slovensku dokázalo priniesť na svet niekoľko projektov s úspechmi na regionálnej alebo dokonca aj celosvetovej úrovni. Pri porovnaní s krajinami, ktoré patria medzi svetových lídrov v oblasti inovácií a podpory start-upového podnikania však ostáva rozvinutý ešte stále relatívne málo. Zároveň však platí, že aj pri lokálnych špecifikách do veľkej miery odráža širšie trendy a limity európskej start-upovej scény ako celku – najmä čo sa týka dostupnosti kapitálových nástrojov financovania a pretrvávajúcej jazykovej a administratívnej fragmentácie trhov v rámci Európskej únie.

Výsledkom je, že celkový priamy vplyv podnikania start-upov na slovenskú ekonomiku ostáva nízky. Dostupné zdroje naznačujú, že už celkový počet start-upov v rôznych fázach podnikania sa v posledných rokoch na Slovensku pohyboval v rozmedzí 176 až 600 takýchto projektov. Z týchto odhadov je možné odvodiť, že start-upy v slovenskej ekonomike priamo vytvorili zhruba 900 až 3000 nových pracovných miest a na hrubom domácom produkte sa podieľali 0,016 percentami. Tento stav však zároveň predstavuje príležitosť pre pokračovanie v podpore rozvoja start-upovej scény na Slovensku, ktorá má potenciál aj priestor pre ďalší významný rast.

Základným predpokladom pre rozmach inovácií a start-upov je predovšetkým priaznivé nastavenie podnikateľského prostredia ako takého. Verejné inštitúcie by sa preto mali sústrediť v prvom rade na pasívne nástroje podpory inovatívneho podnikania. Pritom platí, že opatrenia zamerané na zjednodušenie podnikania všeobecne, no najmä opatrenia cielené na segment malých a stredných podnikov – ktoré tvoria prevažnú väčšinu podnikov v ekonomike

– rovnako priaznivo ovplyvňujú aj podnikanie start-upov. Medzi pasívnymi opatreniami na podporu inovatívneho aj tradičného podnikania by nemalo chýbať vytvorenie stabilnejšieho legislatívneho prostredia, odstránenia neopodstatnených bariér pri začatí podnikania či systematického odstraňovania administratívnych a regulačných bariér. Skrátka, podnikateľské prostredie by malo byť nastavené tak, aby zakladanie a rast start-upov – aj firiem vo všeobecnosti – podporovalo a nevytváralo im pri podnikaní zbytočné administratívne a regulačné prekážky.

Napriek tomu, že základnú štruktúru start-upového ekosystému tvorí súkromný sektor, inštitúcie verejného sektora by mali k podpore start-upov aj naďalej pristupovať aj z hľadiska aktívnych nástrojov. Spomedzi špecifických nástrojov zameraných na podporu inovatívneho podnikania by pre rozvoj start-upového ekosystému mohla byť prínosná systematická podpora prepájania univerzitného výskumu s praktickými potrebami firiem, vytváranie či podpora platforiem pre networking inovatívnych podnikateľov či aktívnejšia podpora v oblasti prezentácie úspešných slovenských start-upov v zahraničí. Kľúčové je však podchytiť aj hlbšie zakorenenú prekážku v podobe nízkej úrovne podnikateľského vzdelania na Slovensku. Za týmto účelom by bolo vhodné nielen pokračovanie, ale aj ďalšie rozširovanie už existujúcich iniciatív poskytujúcich komplexné služby podnikateľského vzdelávania, poradenstva a mentoringu záujemcom o inovatívne podnikanie aj členom existujúcim start-upových projektov. Úspešné príklady zo zahraničia aj doterajšia prax v slovenských podmienkach ukazujú, že na tieto účely sa osvedčili riešenia typu one-stop-shop, ktoré ponúka Národné podnikateľské centrum.

Použitá literatúra

1. INNOVATE UK. 2016. Delivery Plan Financial Year 2016/2017
2. HYUN-JEONG, L. 2016. Techno valley – Korea's start-up hub. Dostupné na internete:
<http://www.koreaherald.com/view.php?ud=20160715000547>
3. GTAI. 2014. Industrie 4.0. Dostupné na internete:
<http://industrie4.0.gtai.de/INDUSTRIE40/Navigation/EN/Topics/Why-germany/why-germany-policy,t=digital-agenda-for-germany,did=1191428.html>
4. FEDERAL MINISTRY FOR ECONOMIC AFFAIRS AND ENERGY. 2014. Digital Agenda 2014 – 2017. Dostupné na internete:
https://www.digitale-agenda.de/Content/DE/_Anlagen/2014/08/2014-08-20-digitale-agenda-engl.pdf?__blob=publicationFile&v=6
5. ENTERPRISE IRELAND. 2017. End of Year Statement 2016
6. KPMG. 2017. The changing landscape of disruptive technologies
1. EUROPEAN COMMISSION. 2015. Crowdfunding: Mapping EU markets and events study
2. EUROPEAN COMMISSION. 2015. Innovation Union Scoreboard 2015: Executive Summary. 2015. Dostupné na internete:
<http://www.kowi.de/Portaldata/2/Resources/fp/2015-IUS-Summary.pdf>
[accessed on 31/08/2015](#)
3. EUROPEAN COMMISSION. 2016. Press Release – Investment Plan for Europe: First EFSI deals in Slovakia as EIF and ČSOB agree EUR 135 million support for Slovak SMEs. Dostupné na internete:
https://ec.europa.eu/commission/2014-2019/katainen/announcements/investment-plan-europe-first-efsi-deals-slovakia-eif-and-csob-agree-eur-135-million-support-slovak_en
4. EUROPEAN COMMISSION. Horizon 2020, Dedicated SME Instrument Work Programmes 2014-2015. Dostupné na internete:
<http://ec.europa.eu/research/sme-techweb/pdf/SME%20Instrument%20in%20WP%202014-2015.pdf>
5. GP BULLHOUND. 2016. European Unicorns 2016
6. GRAHAM, P. 2012. Dostupné na internete:
<http://www.paulgraham.com/growth.html>
7. INVEST EUROPE. 2017. Central and Eastern European Private Equity Statistics 2016
8. KPMG SLOVENSKO. 2016. Startup Ecosystem Survey. 2016

9. MF SR. 2015. Koncepcia pre podporu startupov a rozvoj startupového ekosystému v Slovenskej republike
10. OECD. 2016. Entrepreneurship at a Glance 2016
11. PWC. 2015. Capital Markets Union: Integration of Capital Markets in the European Union.
12. RÚZ. 2017. Analýza vývoja regulačného zaťaženia v SR vo vybraných významných zákonoch pôsobiach na podnikateľské prostredie
13. RÚZ. 2017. Analýza podmienok zakladania podnikov z hľadiska startupov ako potenciálu zvýšenia zamestnanosti na Slovensku
14. SAPIE. 2017. Scale-up Study for Slovakia – The Fast Growing Firms of the Internet Age
15. WORLD BANK. 2018. Doing Business 2018
16. WHITE K. 2016. The Russian Startup Ecosystem – An Overview
17. CABINET OFFICE. What is Cross-ministerial Strategic Innovation Promotion Program
18. <http://42angels.com>
19. <http://500.co/press/>
20. <http://arxequity.com/>
21. <http://businessangels.sk>
22. <http://communities.techstars.com/slovakia/bratislava/startup-weekend/10204>
23. <http://connect-network.com/sk/home/>
24. <https://dmz.ryerson.ca/>
25. <https://ec.europa.eu/easme/en/cosme>
26. <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020>
27. <http://impacthub.sk>
28. <https://chinaccelerator.com/>
29. <https://pioneers.io/>
30. <http://podnikatelskynapadroka.sk>
31. <http://rubixlab.com>
32. <http://speedinvest.com>
33. <http://www2.deloitte.com/hr/en/pages/technology/articles/technology-fast-50-ce.html>
34. <http://www.3tscapital.com>

35. <http://www.cmai.asia/digitalindia/>
36. <https://www.communitech.ca/>
37. <http://www.credoventures.com>
38. <http://www.digitalindia.gov.in/content/vision-and-vision-areas>
39. <http://www.eastcubator.sk>
40. <http://www.ei.com.pl>
41. <https://www.enterprise-ireland.com/en/About-Us/Services/>
42. <http://www.e-inkubator.sk>
43. <http://www.flemio.com>
44. <http://www.fundsmanagers.sk/investicny-proces>
45. <http://www.genesis.cz>
46. <http://www.globsynskills.com/about-us/skill-india/>
47. <https://www.gov.uk/government/organisations/innovate-uk/about>
48. <https://www.hubraum.com>
49. <https://www.innovation.gov.au/>
50. <http://www.inqb.sk>
51. <http://www.jtventures.cz>
52. <http://www.kreativo.sk>
53. <http://www.kwm.com/en/us/knowledge/insights/china-13th-5-year-plan-innovation-technology-media-internet-plus-20160414>
54. <http://www.launcher.sk>
55. <http://www.limerockfund.com>
56. <https://www.lrjcapital.com>
57. <http://www.makeinindia.com/about>
58. <https://www.marsdd.com>
59. http://www.matimop.org.il/about_authority.html
60. <http://www.neulogy.vc>
61. <http://www.nhfond.sk>
62. <http://www.nhfond.sk/fondy-rizikoveho-kapitalu/fond-inovacii-a-technologii/podmienky-poskytnutia/>
63. <http://www.nhfond.sk/fondy-rizikoveho-kapitalu/slovensky-rastovy-kapitalovy-fond/podmienky-poskytnutia/>

64. <http://www.nhfond.sk/fondy-rizikoveho-kapitalu/slovensky-rozvojovy-fond/podmienky-poskytnutia/>
65. <https://www.nrf.gov.sg/>
66. <http://www.npc.sk/>
67. <http://www.oneeleven.com>
68. <http://www.ponkworking.com>
69. http://www.pmindia.gov.in/en/major_initiatives/make-in-india/
70. <http://www.rpicpo.sk>
71. <http://www.startupcommunities.ca/about/>
72. <http://www.sbagency.sk>
73. <http://www.startupawards.sk>
74. <https://www.startupkorea.com/>
75. <http://www.startupstadium.tw/programs/>
76. <http://www.vtpzilina.sk>
77. <http://www.startupestonia.ee>
78. <https://www.gov.uk/government/organisations/innovate-uk/about>
79. <https://www.innovation.gov.au/>
80. <http://www.startupcan.ca>
81. <https://www.communitech.ca>
82. <http://www.setsquared.co.uk>
83. <http://www.cross-innovation.eu>
84. <http://inkubaator.tallinn.ee/eng/business-incubation-services/incubation/>
85. <https://www.contriber.com/top-accelerators-in-estonia/>
86. <http://www.climate-kic.org>
87. <http://www.matimop.org.il>
88. <http://www.matimop.org.il>
89. <https://www.jic.cz>
90. <http://www.koreaherald.com>
91. <https://www.a-star.edu.sg>
92. <https://www.accelerace.io>
93. <https://enterprise-ireland.com>
94. <https://www.startupstadium.tw>

95. <http://digitalindia.gov.in>
96. <http://www.cmai.asia/digitalindia/>
97. <http://www.makeinindia.com>
98. http://www.pmindia.gov.in/en/major_initiatives/make-in-india/
99. <https://angel.co/500startups/jobs>
100. www.ffg.at
101. www.marsdd.com
102. <https://dmz.ryerson.ca/>
103. www.buildit.ee
104. www.biopark.ee
105. <http://inkubaator.tallinn.ee>
106. www.sk.ru
107. www.gamefounders.com
108. www.nrf.gov.sg
109. www.a-star.edu.sg
110. <https://www.startupstadium.tw>
111. www.startupkorea.com
112. <https://startupwiseguys.com>

Príloha: Kvalitatívny prieskum na vzorke slovenských start-upov

Vladimír Štec, spoluzakladateľ RE-BELLS

1. Považujete svoju vlastnú firmu za start-up? Prečo je to tak?

Paradoxne, dlho som nás nevnímal ako start-up. Bol som presvedčený, že sme firma, ktorá sa zvláda financovať sama a snaží sa urobiť diery do sveta vlastnými silami. Trvalo mi štyri roky, kým som pochopil, že start-upom skutočne sme a treba tak k tomu patrične pristúpiť z hľadiska podnikania aj financovania. Chyba myslím bola v tom, že start-upový ekosystém na Slovensku mal ešte pred pár rokmi skôr negatívnu konotáciu. Start-up, to boli skrátka tí, čo nemajú peniaze ani skúsenosti. Časom sa ale situácia mení, táto scéna sa postupne preriedila a už nepanuje ani ten nezdravý ošial, kedy by každý chcel mať vlastný start-up.

2. Čomu vlastne rozumiete pod pojmom „start-up“ a akými atribútmi sa podľa Vás takáto firma vyznačuje?

Start-up je firma, ktorá potrebuje externú pomoc k tomu, aby prerazila na trhu. Či už sa bavíme o pomoci od silného obchodného partnera, investora, alebo poskytnutí know-how. Start-up je teda firma, ktorá funguje na tom princípe, že si už priznáva potrebu externej pomoci.

3. Ktoré boli najvýraznejšie prekážky, akým ste pri úplnom začiatku podnikania museli čeliť? (či už trhové, byrokratické, alebo akékoľvek iné)

Nepocitoval som žiadne zásadné bariéry. Hlavne sami sebe sme boli bariérou. Pravda, hnevali ma daňové licencie. Vo firme sme preinvestovali veľa peňazí a ako start-up sa, samozrejme, sústredíme na rast, takže sme ešte stále v strate. Tak prečo by sme mali štátu platiť viac ako 900 eur len za to, že podnikáme? Ale nepovažujem to za žiadnu strašnú bariéru. Firmu som si založil sám, všetko som si našiel na internete. Nestretol som sa ani s tým, že by úradníci boli nepríjemní.

4. Pretrvávajú niektoré z týchto prekážok vo Vašom podnikaní doteraz? Považujete ich za zásadné v kontexte pokračovania Vášho podnikania?

Nie je to nič byrokratické, ani nič čo by sa týkalo štátu, ale istá významná bariéra tu predsa len existuje. Financovanie. Na start-upe pracujem už päť rokov a napriek vysokému rastu tržieb fungujem celý čas bez platu. Teraz sme v zlomovom bode, že buď v tomto režime vydržíme ešte o niečo dlhšie a vybudujeme naozaj úspešnú firmu, alebo to zabalíme. Veľmi by pomohlo, keby existovala nejaká forma možno aj štátnej podpory, v rámci ktorej by životaschopné start-upové projekty dostali nejaký príspevok ako kompenzáciu

práve za neexistujúci plat. Aby inovatívni podnikatelia vydržali dlhšie a svoje projekty dotiahli do štádia, kde už budú úspešné. Tiež si myslím, že vzdelávacie a podporné centrá by mali start-upistov lepšie pripraviť v oblasti finančnej gramotnosti a jasného definovania cieľov – aby si vedeli nastaviť dokedy a kde sa chcú dostať. Vďaka tomu by start-upisti zavčas zistili, že naozaj potrebujú externé financovanie a tiež by si včas overili, či je o ich produkt na trhu skutočne záujem. Takýmto preventívnym nástrojom by sa ušetrili peniaze a námaha start-upistom aj investorom.

5. Akú formu kapitálu ste využili pri rozbehu podnikania? Bolo náročné získať potrebné finančné prostriedky?

Na začiatku sme využili čisto vlastný kapitál z osobných úspor, neskôr aj menšie pôžičky od známych a z banky. Potom sme získali externého investora. Potrebovali sme totiž nielen peniaze, ale aj skúsenosti. Túto spoluprácu s investorom sme však neskôr zrušili pre nezhody ohľadom smerovania nášho start-upu. Aktuálne sme v tom zasa sami, no firma funguje zdravšie.

6. Na základe Vašich skúseností prosím označte opatrenia štátu, ktoré by mohli mať najpriaznivejší vplyv pre podporu podnikania start-upov.

- a) zlepšenie prístupu ku kapitálovým nástrojom financovania
- b) zníženie daňového zaťaženia pre startupy**
- c) zníženie daňového zaťaženia pre poskytovateľov rizikového kapitálu
- d) zlepšiť informovanosť o nástrojoch podpory
- e) odstránenie zaťažujúcich regulácií súvisiacich s podnikaním
- f) zjednodušenie prístupu na medzinárodné trhy
- g) zlepšenie dostupnosti mentoringu a podnikateľského vzdelávania**
- h) vytvorenie priestoru pre lepšie prepájanie startupov a investorov
- i) zlepšenie vymožitelnosti práva
- j) systematické prehĺbenie spolupráce medzi univerzitami a súkromným sektorom

7. Myslíte si, že verejné inštitúcie pomáhajú vytvárať priaznivé podmienky pre zakladanie a rozvoj start-upov na Slovensku? Prečo?

Mám z toho taký neutrálny pocit. Ani nemyslím, že by nám niekto hádzal polená pod nohy, ani nemyslím, že by verejné inštitúcie nejak zvlášť pomáhali. Štátu je jedno, či ste start-up, živnostník, alebo klasická firma. Za pozitívny krok ale považujem zrušenie daňových licencií.

8. Aké ďalšie opatrenia na podporu start-upov by podľa Vás štát mohol a mal prijať, aby sa zlepšili podmienky pre tento typ podnikania na Slovensku?

Možno zvýšiť povedomie o existujúcich podporných programoch. A tiež viac podporovať start-upy pri účasti na svetových veľtrhoch – či už formou ich promovania na veľtrhoch, alebo dotovania či preplácanie účasti. Možno by takto start-upisti zistili, že nie sú jediní na svete, čo riešia ten-ktorý problém a ľahšie by si našli obchodných partnerov a celkovo by sa im otvorili oči. Vidieť svet a rozprávať sa s ľuďmi zo zahraničia v podobnom odvetví je veľmi prínosné.

9. Akým ďalším, možno skôr trhovým ako byrokratickým, prekážkam čelíte pri svojom podnikaní?

Sú to spomínané financie. Na druhej strane je ale dobré, že existuje trhovú bariéru ohľadom získania investície. Ak by sa rozdávali peniaze len tak, zasa by to nebolo úplne zdravé. Myslím, že je dobre, že ten trh funguje.

10. Stretávate sa na pravidelnej báze s predstaviteľmi iných start-upov? Cítite sa byť súčasťou start-upovej komunity?

Stretávame sa, ale skôr nezáväzne. Občas si vymeníme praktické tipy na dobrých programátorov a online nástroje, ktoré by sa nám hodili. Celkovo sa socializujeme skôr tak, nech o sebe vieme. Či niekto nerieši podobné problémy ako my.

11. Je/bolo pre Vaše podnikanie užitočné byť súčasťou tejto komunity?

Myslím, že áno. Vďaka tomu zistíme, či náhodou niekto nie je v podobnej situácii ako my a vieme si prípadne vymeniť skúsenosti a tipy. Takto sa o sebe dozvieme cez komunitu, takže najväčší prínos sú práve tie informácie.

12. Má podľa Vás start-upová scéna na Slovensku vo všeobecnosti nejaké významné problémy a prednosti? Ktoré to podľa Vás sú?

Všeobecný problém start-upov podľa mňa je, že sú príliš orientované okolo produktu a málo orientované na zákazníka a na trh. Na začiatku to bol aj náš problém a aktuálne sa snažím podobne naviesť aj mladších start-upistov v rámci komunity. Nech investujú trochu menej do produktu a viac sa sústreďia na zákazníka.

13. Ktoré zo súčasných slovenských start-upov považujete za úspešné? Môžete menovať aspoň dva a povedať, v čom z Vášho pohľadu spočíva ich úspech?

Za mňa by to bolo Slido, ktorého úspech spočíva v hodnote, ktorú prináša na trh. Ich produkt preukázateľne pomáha veľkej skupine zákazníkov.

14. Naopak, ak start-up skončí neúspechom, aké sú podľa Vašej skúsenosti najčastejšie príčiny tohto neúspechu?

Start-up investoval priveľa peňazí do produktu samotného, no pritom si nedostatočne overil koncept na trhu a došli mu peniaze. Potom sa inovatívna

firma dostáva do pasce, kedy už nemá príležitosť upraviť smerovanie, lebo už nemá z čoho.

15. Poznáte, prípadne máte priamu skúsenosť, s konkrétnymi podpornými mechanizmami pre podporu start-upov zo zahraničia, ktoré by ste uvítali aj na Slovensku?

V Helsinkách funguje podpora v takej forme, že ak sa rozhodnem založiť start-up, môžem dostať mentora, kancelársky priestor a nenávratný príspevok vo výške 50-tisíc eur na rozbehnutie firmy. Tento nástroj rieši jednak otázku podnikateľského vzdelania, no čo je nemenej dôležité, financií.

1. Považujete svoju vlastnú firmu za start-up? Prečo je to tak?

Naša firma sa síce venuje aplikácii umelej inteligencie na komerčné účely, no za start-up ju nepovažujem. Firma ako celok funguje prevažne ako consulting. Máme však rozbehnutých viacero projektov a niektoré z nich za zárodky start-upov považujeme. Myslím, že takéto projekty sú prínosom pre firmu aj pre tím – skrátka mať vlastný inovatívny a objaviteľský projekt, ktorý nikomu nepredáme a ktorý možno posunie svet. Rozvíjanie takýchto projektov nám dáva benefity start-upového života v nie až tak start-upovej firme.

2. Čomu vlastne rozumiete pod pojmom „start-up“ a akými atribútmi sa podľa Vás takáto firma vyznačuje?

Je to firma, ktorá je celkom mladá a ktorá vyvíja konkrétny produkt či službu. Je však vo fáze, kde sa ešte len validujú myšlienky, takže s jej podnikaním je spojená veľká neistota. Nemá totiž zastabilizovaný prítok tržieb. Na druhej strane má však veľký potenciál rastu.

3. Ktoré boli najvýraznejšie prekážky, akým ste pri úplnom začiatku podnikania museli čeliť?

Úplne na začiatku nás ťažilo byrokratické bremeno – relatívne náročné založenie firmy, komplikované, neprehľadné a často sa meniace daňové predpisy a samozrejme aj vyplňanie daňového priznania. Keď sme začínali, kváril nás aj nedostatok expertízy. Nevedeli sme ako presne sa hýbať v biznise či správať sa pri rokovaníach. Skrátka nám chýbali skúsenosti a praktické podnikateľské zručnosti. Čelili sme však aj špecifickej trhovej prekážke. V tomto sektore je totiž náročné presadiť sa na trhu, nakoľko si potrebujete získať klientov spomedzi veľkých korporácií.

4. Pretrvávajú niektoré z týchto prekážok vo Vašom podnikaní doteraz? Považujete ich za zásadné v kontexte pokračovania Vášho podnikania?

Myslím, že nič z toho už problémom nie je. Ja aj moji obchodní partneri sme potrebné skúsenosti nabrali veľmi rýchlo aj vďaka ľuďom, ktorí boli okolo nás. Úvodné prekážky sme teda úspešne prekonali.

5. Akú formu kapitálu ste využili pri rozbehu podnikania? Bolo náročné získať potrebné finančné prostriedky?

Veľmi skoro sme získali investíciu od súkromného investora. Do firmy vstúpil ako partner a poskytol tiež svoje know-how a biznis network. Získať vstupný kapitál náročné nebolo, pretože som v týchto kruhoch mal kontakty už predtým ako som spoluzakladal firmu.

6. Na základe Vašich skúseností prosím označte dve opatrenia štátu, ktoré by mohli mať najpriaznivejší vplyv pre podporu podnikania start-upov.

- a) zlepšenie prístupu ku kapitálovým nástrojom financovania
- b) zníženie daňového zaťaženia pre startupy**
- c) zníženie daňového zaťaženia pre poskytovateľov rizikového kapitálu
- d) zlepšiť informovanosť o nástrojoch podpory
- e) odstránenie zatŕažujúcich regulácií súvisiacich s podnikaním**
- f) zjednodušenie prístupu na medzinárodné trhy
- g) zlepšenie dostupnosti mentoringu a podnikateľského vzdelávania
- h) vytvorenie priestoru pre lepšie prepájanie startupov a investorov
- i) zlepšenie vymožitelnosti práva
- j) systematické prehĺbenie spolupráce medzi univerzitami a súkromným sektorom

7. Myslíte si, že verejné inštitúcie pomáhajú vytvárať priaznivé podmienky pre zakladanie a rozvoj start-upov na Slovensku? Prečo?

Nie. Problém vnímam najmä s viditeľnosťou týchto aktivít. Skrátka neviem o zaujímavých aktivitách verejného sektora, v ktorých by som videl reálny prínos. Ak teda nejaké sú. Navyše si myslím, že užitočnejšiu pomoc v oblasti podpory start-upov poskytuje súkromný a tretí sektor.

8. Aké ďalšie opatrenia na podporu start-upov by podľa Vás štát mohol a mal prijať, aby sa zlepšili podmienky pre tento typ podnikania na Slovensku?

Nie som zástanca priveľmi aktívnej angažovanosti štátu v týchto aktivitách. Keď sa však už má na podpore start-upov podieľať, užitočné by mohlo byť skôr vytváranie platforiem pre stretávanie inovatívnych podnikateľov, kde by si mohli vymieňať kontakty, know-how a kde by vznikol potenciál pre nové obchodné príležitosti. Mohlo by to mať napríklad formát biznis raňajok.

9. Akým ďalším, možno skôr trhovým ako byrokratickým, prekážkam čelíte pri svojom podnikaní?

Najvýraznejšou je pre nás náročný development proces v korporáciách. To nám podnikanie a obzvlášť jeho rast vcelku komplikuje.

10. Stretávate sa na pravidelnej báze s predstaviteľmi iných start-upov? Cítite sa byť súčasťou start-upovej komunity?

Áno, cítim sa byť súčasťou tejto komunity a s predstaviteľmi iných start-upov sa aj na pravidelnej báze stretávam. Vnímam ich ako možných partnerov v podnikaní.

11. Je/bolo pre Vaše podnikanie užitočné byť súčasťou tejto komunity?

Určite. Máme totiž ambíciu stať sa dodávateľom technologických know-how pre start-upy

12. Má podľa Vás start-upová scéna na Slovensku vo všeobecnosti nejaké významné problémy a prednosti? Ktoré to podľa Vás sú?

Slovenský trh je veľmi malý, čo výrazne spomaľuje cestu k väčším úspechom. Keďže vlastné pieskovisko, ktorým by mal byť ideálne domáci trh, je hrozne malé, zlyhá aj mnoho nápadov, ktoré by na väčšom trhu investíciu viac než vrátili. Start-upová scéna by preto mala byť prevažne regionálna a určite nie výhradne slovenská ako je tomu teraz. Na druhej strane je to však možné vnímať aj ako výhodu. Keďže trh aj táto komunita sú malé, prakticky všetci start-upisti sa navzájom poznajú, a to vytvára lepší predpoklad pre budovanie dobrých vzťahov.

13. Ktoré zo súčasných slovenských start-upov považujete za úspešné? Môžete menovať aspoň dva a povedať, v čom z Vášho pohľadu spočíva ich úspech?

Bol by to napríklad Decent, ktorý zavčas uchopil perspektívnu a málo známu technológiu. Veľmi dobre tejto technológii porozumeli a vyriešili vďaka nej veľký komerčný problém.

Druhým príkladom je Photoneo. V tomto start-upe sa zišiel tím abstraktne zmýšľajúcich matematikov, ktorí vytvorili svetovo unikátny produkt.

14. Naopak, ak start-up skončí neúspechom, aké sú podľa Vašej skúsenosti najčastejšie príčiny tohto neúspechu?

Zlyhanie vzťahov vo firme, najmä medzi zakladateľmi, je podľa mňa na prvom mieste. Tiež je to ale neschopnosť nájsť schodný biznis model pre vyvíjaný produkt či službu. Prípadne, naopak, neschopnosť dotiahnuť tento produkt či službu na takú technologickú úroveň, aby bola zaujímavá aj pre zákazníka. Niektoré riešenia sú skrátka zaujímavé, no technicky nedotiahnuté, takže nanapĺňajú vyvolané očakávania.

15. Poznáte – prípadne máte skúsenosť – s konkrétnymi podpornými mechanizmami pre podporu start-upov zo zahraničia, ktoré by ste uvítali aj na Slovensku?

Napríklad Jihomoravské inovační centrum organizuje množstvo kvalitných networkingových konferencií. Rakúšania tento koncept dotiahli ešte ďalej a štát prostredníctvom svojej agentúry Advantage Austria využíva takéto zahraničné konferencie a fóra pre aktívne promovanie rakúskych start-upov. Viac podobných aktivít by som uvítal aj na Slovensku.

1. Považujete svoju vlastnú firmu za start-up? Prečo je to tak?

Zatiaľ ešte start-upom určite sme. Aktuálne ešte využívame podporné prostriedky, ktoré sú dostupné práve pre start-upy – vrátane podpory od SBA – a tejto fáze podnikania tiež zodpovedajú naše hospodárske výsledky.

2. Čomu vlastne rozumiete pod pojmom „start-up“ a akými atribútmi sa podľa Vás takáto firma vyznačuje?

Je to mladá, začínajúca firma s inovatívnou myšlienkou, ktorá na danom trhu konkurenciu buď ešte nemá, alebo je táto konkurencia len veľmi slabá. Start-up sa vyznačuje aj tým, že nemá dostatok vlastných finančných prostriedkov, prípadne vôbec možnosť, aby sa vlastnými silami presadila na trhu.

3. Ktoré boli najvýraznejšie prekážky, akým ste pri úplnom začiatku podnikania museli čeliť?

Pre nás to určite bola najmä byrokracia. Pôvodne sme boli spoločnosť s ručením obmedzeným, no keď sa nám podarilo zapojiť do súkromnej podpornej schémy pre start-upy, museli sme sa pretransformovať na akciovú spoločnosť. Dovtedy sme nevedli čo všetko to obnáša a práve v tomto bode sme začali lietať v byrokratickom kolotoči. Administratíva je pri akciovej spoločnosti výrazne náročnejšia, treba robiť aj audit, a to všetko sa spája aj s vyššími výdavkami.

4. Pretrvávajú niektoré z týchto prekážok vo Vašom podnikaní doteraz? Považujete ich za zásadné v kontexte pokračovania Vášho podnikania?

Už sme zabehnutí, takže spomínané úvodné prekážky už veľmi neriešime. Začiatky boli ťažké, ale už máme tieto veci zautomatizované. Človek si časom zvykne na systém aj keď je zlý a potom mu už príde normálny.

5. Akú formu kapitálu ste využili pri rozbehu podnikania? Bolo náročné získať potrebné finančné prostriedky?

Na úplnom začiatku sme využili vlastné úspory, ktoré nám podľa našich výpočtov mali na rozbeh firmy stačiť. Výpočty sa však ukázali ako chybné a už po troch či štyroch mesiacoch sme boli nútení vyhľadať firmu v Bratislave, ktorá sa zameriava na pomoc start-upom. Takto sme na rozvoj podnikania získali investíciu od súkromného investora.

6. Na základe Vašich skúseností prosím označte opatrenia štátu, ktoré by mohli mať najpriaznivejší vplyv pre podporu podnikania start-upov:

- a) zlepšenie prístupu ku kapitálovým nástrojom financovania
- b) zníženie daňového zaťaženia pre startupy**
- c) zníženie daňového zaťaženia pre poskytovateľov rizikového kapitálu

- d) zlepšiť informovanosť o nástrojoch podpory
- e) odstránenie zaťažujúcich regulácií súvisiacich s podnikaním**
- f) zjednodušenie prístupu na medzinárodné trhy
- g) zlepšenie dostupnosti mentoringu a podnikateľského vzdelávania
- h) vytvorenie priestoru pre lepšie prepájanie startupov a investorov
- i) zlepšenie vymožitelnosti práva
- j) systematické prehĺbenie spolupráce medzi univerzitami a súkromným sektorom

7. Myslíte si, že verejné inštitúcie pomáhajú vytvárať priaznivé podmienky pre zakladanie a rozvoj start-upov na Slovensku? Prečo?

V rámci vlastnej skúsenosti poviem, že áno. Nám bol nápomocný každý, s kým sme prišli do kontaktu. SBA nám veľmi pomohla pri úvodných byrokratických ťažkostiach a celkovo ponúka dobré podporné programy.

8. Aké ďalšie opatrenia na podporu start-upov by podľa Vás štát mohol a mal prijať, aby sa zlepšili podmienky pre tento typ podnikania na Slovensku?

Možno by stálo za zváženie, aby štát zriadil viacero podobných organizácií ako SBA – respektíve ponúkal širšiu škálu podporných nástrojov s rôznorodejšími podmienkami. Skrátka, keby konkrétny start-up nespĺňal podmienky jednej podpornej schémy, mohol by využiť inú. Momentálne nie je z čoho vyberať na Slovensku.

9. Akým ďalším, možno skôr trhovým ako byrokratickým, prekážkam čelíte pri svojom podnikaní?

V našom prípade je to najmä malý domáci trh, a tým pádom aj málo potenciálnych odberateľov. Na Slovensku už máme obsadený trh takmer celý. Podnikáme v špecifickom odvetví, kde treba hneď expandovať aspoň na európsky, alebo rovno globálny trh. Leteckých prevádzkovateľov, na ktorých sa náš biznis orientuje, existuje celosvetovo zhruba len 5-tisíc.

10. Stretávate sa na pravidelnej báze s predstaviteľmi iných start-upov? Cítite sa byť súčasťou start-upovej komunity?

Stretávam sa len s predstaviteľmi jedného startupu, ktorí sú však moji známi. Nemám väzby na iné firmy, nechodím na podujatia tohto typu ani sa nesocializujem v týchto kruhoch. Takže sa skôr necítim byť súčasťou komunity.

11. Je/bolo pre Vaše podnikanie užitočné byť súčasťou tejto komunity?

Skôr myslím, že nie. Podnikáme vo veľmi špecifickej oblasti a neverím, že by nám niekto poradil.

12. Má podľa Vás start-upová scéna na Slovensku vo všeobecnosti nejaké významné problémy a prednosti? Ktoré to podľa Vás sú?

Absolútne to nesledujem. Zaoberám sa problémami vlastnej firmy.

13. Ktoré zo súčasných slovenských start-upov považujete za úspešné? Môžete menovať aspoň dva a povedať, v čom z Vášho pohľadu spočíva ich úspech?

Menoval by som RVMagnetics, ktorý vyvíja celosvetovo unikátny produkt. Aktuálne sú v štádiu, keď to potrebujú už len rozkríknúť do sveta a čakajú na klienta, ktorý ich riešenie aplikuje do praktického života. Je za tým dlhoročný vedecký výskum.

14. Naopak, ak start-up skončí neúspechom, aké sú podľa Vašej skúsenosti najčastejšie príčiny tohto neúspechu?

Hlavnou príčinou je podľa mňa neinovatívna myšlienka, niečo čo už na trhu existuje. Ak sa firma pokúša presadiť na trhu s takýmto nápadom, tak sa väčšinou neuchytí.

15. Poznáte, prípadne máte priamu skúsenosť, s konkrétnymi podpornými mechanizmami pre podporu start-upov zo zahraničia, ktoré by ste uvítali aj na Slovensku?

Neregistrujem nič také, ani som sa o to nezaujímal.

1. Považujete svoju vlastnú firmu za start-up? Prečo je to tak?

Neoznačujeme sa ako start-up, pretože naša firma funguje už päť rokov. Navyše nálepku start-upu vôbec nechceme mať, pretože z hľadiska zákazníka je to podľa nás zlá nálepka. Nepôsobili by sme dôveryhodne.

2. Čomu vlastne rozumiete pod pojmom „start-up“ a akými atribútmi sa podľa Vás takáto firma vyznačuje?

Mala by to byť technologická firma, ktorá nepredáva cudzie výrobky, ale výhradne vlastné a vytvára pri tom vysokú pridanú hodnotu.

3. Ktoré boli najvýraznejšie prekážky, akým ste pri úplnom začiatku podnikania museli čeliť?

Povedal by som, že kapitál. Ale rozhodne nie kvôli tomu, že by kapitálu ako takého bol na Slovensku nedostatok. Práve naopak. Šlo skôr o to, že sme neboli zaujímaví pre investorov venture kapitálu, ktorých je tu síce dosť, no hľadajú len krátkodobé investície s veľmi rýchlymi výnosmi. Mali sme problém zohnať dlhodobý kapitál. Myslím, že tento problém sa netýkal iba nás. Existuje mnoho inovatívnych firiem, ktoré možno nie sú zaujímavé pre venture kapitál, ale to ešte neznamená, že nie sú zaujímavé pre ekonomiku. Tiež bolo pre nás na začiatku prekážkou prezentovanie firmy na relevantných fórach. V tomto nám veľmi pomohla SBA, ktorá nám dvakrát zaplatila výstavu v Dubaji. Práve tam sme získali nášho v súčasnosti najvýznamnejšieho klienta.

4. Pretrvávajú niektoré z týchto prekážok vo Vašom podnikaní doteraz? Považujete ich za zásadné v kontexte pokračovania Vášho podnikania?

Pretrváva problém s dostatočnou prezentáciou firmy na relevantných fórach a podujatiach. SBA však podporuje firmy len do päť rokov a odkazuje nás, aby sme sa pre tento typ podpory obrátili na SARIO. To ale v praxi podporuje účasť takmer výhradne na výstavách v Rusku a vo východnej Európe, ktoré pre nás zaujímavé nie sú. SARIO samotné teda vyberá výstavy, na ktoré dá firmám dotáciu, namiesto toho, aby nechalo firmy špecificky si vybrať podujatia, ktoré sú pre ne skutočne relevantné. Takáto podpora mi príde zbytočná a aktuálny systém by sa mal zmeniť.

5. Akú formu kapitálu ste využili pri rozbehu podnikania? Bolo náročné získať potrebné finančné prostriedky?

Na úvodný rozbeh podnikania sme využili vlastný kapitál a mikropôžičku od SBA. Tu ale musím povedať, že podmienky týchto mikropôžičiek sú nastavené na hrane zmysluplnosti. V prvom rade, maximálna možná suma pôžičky v objeme 50-tisíc eur je pre rozbeh inovatívneho podnikania veľmi nízka. Za pôžičku je navyše nutné ručiť vlastnou nehnuteľnosťou. To si môže podnikateľ rovno vziať hypotéku, pretože celé riziko v každom prípade ostáva na ňom.

A napokon, úroková sadzba pôžičky je síce znížená, no v čase ultranízkyh úrokov je stále o čosi vyššia ako napríklad na spomínanej hypotéke. Ak chce štát finančne podporovať rozbeh inovatívneho podnikania, mal by sa skrátka podieľať aj tým, že na seba vezme časť rizika. Inak to nie je pomoc.

6. Na základe Vašich skúseností prosím označte dve opatrenia štátu, ktoré by mohli mať najpriaznivejší vplyv pre podporu podnikania start-upov.

- a) zlepšenie prístupu ku kapitálovým nástrojom financovania
- b) zníženie daňového zaťaženia pre startupy
- c) zníženie daňového zaťaženia pre poskytovateľov rizikového kapitálu
- d) zlepšiť informovanosť o nástrojoch podpory**
- e) odstránenie zaťažujúcich regulácií súvisiacich s podnikaním
- f) zjednodušenie prístupu na medzinárodné trhy**
- g) zlepšenie dostupnosti mentoringu a podnikateľského vzdelávania
- h) vytvorenie priestoru pre lepšie prepájanie startupov a investorov
- i) zlepšenie vymožitelnosti práva
- j) systematické prehĺbenie spolupráce medzi univerzitami a súkromným sektorom

7. Myslíte si, že verejné inštitúcie pomáhajú vytvárať priaznivé podmienky pre zakladanie a rozvoj start-upov na Slovensku? Prečo?

Podmienky pre zakladanie a rozvoj start-upov sú v poriadku, takže by som povedal, že áno. Vo všeobecnosti si myslím, že podmienky by mali byť štandardné pre všetkých. Start-up je z tohto pohľadu firma ako každá iná a systém by sa nemal komplikovať výnimkami či špeciálnymi pravidlami.

8. Aké ďalšie opatrenia na podporu start-upov by podľa Vás štát mohol a mal prijať, aby sa zlepšili podmienky pre tento typ podnikania na Slovensku?

V podpore účasti na medzinárodných výstavách je Slovensko jedna z najslabších krajín vôbec. Prakticky všetky štáty to robia tak, že majú na týchto podujatiach buď národné stánky – s logom Made in Germany či Made in Turkey – pod ktorými môžu domáce firmy vystavovať zadarmo, alebo to robia aspoň tak, že firmám preplatia polovicu nákladov. Na výstavu skrátka príde kontrolór, všetko overí a odfoťí a štát potom firme polovicu nákladov za účasť preplatí. Táto podpora sa pritom týka všetkých firiem, nielen start-upov. Keby to Slovensko robilo aspoň rovnako dobre ako ostatné štáty, boli by sme vysmiati. Myslím, že sa v rámci opatrení na podporu start-upov treba sústrediť najmä na túto jednu vec.

9. Akým ďalším, možno skôr trhovým ako byrokratickým, prekážkam čelíte pri svojom podnikaní?

Certifikáciám. Hardvérové výrobky totiž vyžadujú kvalitatívne a bezpečnostné certifikácie v každej krajine, inak ich tam nemôžete predávať. V rámci EÚ si vystačíme s jednou, no problém nastáva pri expanzii na trhy tretích krajín. Každá jednotlivá certifikácia totiž môže vyjsť na 10-tisíc, 15-tisíc aj 100-tisíc eur a viac. Skrátka potrebujeme pečiatku, bez nej to nejde. Ocenili by sme, keby nás štát v tomto smere podporil a časť týchto nákladov nám možno aj preplatil. Pre nás sú to náklady, ktoré sú byrokratické, jednorazové a nevratné. Nič nám nepriniesli a nepredáme vďaka nim ani jeden produkt. Nešli na žiaden výskum a vývoj ani marketing. Tie peniaze sú stratené.

10. Stretávate sa na pravidelnej báze s predstaviteľmi iných start-upov? Cítite sa byť súčasťou start-upovej komunity?

Medzi start-upistami prirodzene existuje veľká rivalita, takže nič ako start-upová komunita podľa mňa neexistuje. Aktuálne sa ani nezúčastňujem na žiadnych start-upových podujatiach. Považujem to za rozptyľovanie od biznisu.

11. Je/bolo pre Vaše podnikanie užitočné byť súčasťou tejto komunity?

Naopak, považujem to za kontraproduktívne. V podnikaní mi to nijak nepomôže a bolo by to len vyrušenie od hlavných aktivít vo vlastnej firme.

12. Má podľa Vás start-upová scéna na Slovensku vo všeobecnosti nejaké významné problémy a prednosti? Ktoré to podľa Vás sú?

Neviem to komentovať.

13. Ktoré zo súčasných slovenských start-upov považujete za úspešné? Môžete menovať aspoň dva a povedať, v čom z Vášho pohľadu spočíva ich úspech?

Neviem povedať.

14. Naopak, ak start-up skončí neúspechom, aké sú podľa Vašej skúsenosti najčastejšie príčiny tohto neúspechu?

Ani na toto si netrúfam odpovedať.

15. Poznáte – prípadne máte skúsenosť – s konkrétnymi podpornými mechanizmami pre podporu start-upov zo zahraničia, ktoré by ste uvítali aj na Slovensku?

Určite spomínané preplácanie aspoň časti nákladov pri účasti na medzinárodných výstavách. Z účasti na týchto podujatiach viem, že to robí naozaj takmer každá krajina a takmer každá to aj robí lepšie ako Slovensko.

1. Považujete svoju vlastnú firmu za start-up? Prečo je to tak?

Áno, považujem, pretože sme začínali od nuly – bez zamestnancov, bez peňazí a len na úkor nášho času.

2. Čomu vlastne rozumiete pod pojmom „start-up“ a akými atribútmi sa podľa Vás takáto firma vyznačuje?

Je to firma, ktorá ešte nie je sebestačná a pre svoj rast vyžaduje externé investície.

3. Ktoré boli najvýraznejšie prekážky, akým ste pri úplnom začiatku podnikania museli čeliť?

Výroba hardvéru na Slovensku je buď nemožná alebo veľmi drahá. V Číne je zasa problém s kontrolou kvality, keďže je geograficky to tak ďaleko. Podpora nejakého labu, kde by boli k dispozícii zariadenia na strojovú či elektronickú výrobu, u nás prakticky neexistuje. Takže vždy bol pre nás problém, že sme si museli nechať vyrábať vlastné veci u niekoho externého, kto tie drahé stroje vlastnil. No keďže to boli prototypy, tak nám nevyhovovalo že sme nemohli byť priamo pri stroji, pri výrobe toho prototypu. Prípadne nás dodávatelia brali ako neziskový biznis a na všetko sme veľmi dlho čakali.

4. Pretrvávajú niektoré z týchto prekážok vo Vašom podnikaní doteraz? Považujete ich za zásadné v kontexte pokračovania Vášho podnikania?

Projekt sme boli nútení ukončiť, pretože sa nám nepodarilo získať ďalšie peniaze na jeho financovanie.

5. Akú formu kapitálu ste využili pri rozbehu podnikania? Bolo náročné získať potrebné finančné prostriedky?

Vlastné finančné prostriedky, no hlavne vlastný čas.

6. Na základe Vašich skúseností prosím označte dve opatrenia štátu, ktoré by mohli mať najpriaznivejší vplyv pre podporu podnikania start-upov.

- a) zlepšenie prístupu ku kapitálovým nástrojom financovania
- b) zníženie daňového zaťaženia pre startupy
- c) zníženie daňového zaťaženia pre poskytovateľov rizikového kapitálu
- d) zlepšiť informovanosť o nástrojoch podpory**
- e) odstránenie zaťažujúcich regulácií súvisiacich s podnikaním
- f) zjednodušenie prístupu na medzinárodné trhy
- g) zlepšenie dostupnosti mentoringu a podnikateľského vzdelávania

h) vytvorenie priestoru pre lepšie prepájanie startupov a investorov

i) zlepšenie vymožitelnosti práva

j) systematické prehĺbenie spolupráce medzi univerzitami a súkromným sektorom

7. Myslíte si, že verejné inštitúcie pomáhajú vytvárať priaznivé podmienky pre zakladanie a rozvoj start-upov na Slovensku? Prečo?

Určite nie, ak to porovnam s tým, čo som videl v zahraničí. Už len také Brno má lepšie start-upové centrum ako čokoľvek, čo nájdeme na Slovensku.

8. Aké ďalšie opatrenia na podporu start-upov by podľa Vás štát mohol a mal prijať, aby sa zlepšili podmienky pre tento typ podnikania na Slovensku?

Najmä hardvérovým start-upom by pomohlo vytvorenie priestoru, kde by bolo zdieľané technické vybavenie. Samotné start-upy si sotva môžu dovoliť takéto stroje zakúpiť. Takýto priestor či start-upové centrum by tiež mohlo ponúkať služby mentorov a vo všeobecnosti byť priestorom pre získanie kontaktov na ďalších podnikateľov a investorov, ktorí môžu pomôcť s tým, aby sa projekt pohol vpred.

9. Akým ďalším, možno skôr trhovým ako byrokratickým, prekážkam čelíte pri svojom podnikaní?

Pre nás to bola predovšetkým vysoká cena výroby hardvéru na Slovensku.

10. Stretávate sa na pravidelnej báze s predstaviteľmi iných start-upov? Cítite sa byť súčasťou start-upovej komunity?

V čase, keď som pracoval na projekte Wavie som sa stretával aj s ďalšími start-upistami, no v súčasnosti už nie.

11. Je/bolo pre Vaše podnikanie užitočné byť súčasťou tejto komunity?

Áno, určite to prínosné bolo.

12. Má podľa Vás start-upová scéna na Slovensku vo všeobecnosti nejaké významné problémy a prednosti? Ktoré to podľa Vás sú?

Podpora zo strany štátu síce nejaká existuje, no ani zďaleka nie je taká kvalitná, ako by mohla byť.

13. Ktoré zo súčasných slovenských start-upov považujete za úspešné? Môžete menovať aspoň dva a povedať, v čom z Vášho pohľadu spočíva ich úspech?

Neviem sa k tomu vyjadriť.

14. Naopak, ak start-up skončí neúspechom, aké sú podľa Vašej skúsenosti najčastejšie príčiny tohto neúspechu?

Konkrétne u nás to bola nemožnosť dostať sa ku strojom, ktoré sme nutne potrebovali, no nemohli sme si ich dovoliť zakúpiť.

15. Poznáte – prípadne máte skúsenosť – s konkrétnymi podpornými mechanizmami pre podporu start-upov zo zahraničia, ktoré by ste uvítali aj na Slovensku?

Jihomoravské inovační centrum ponúka kvalitné školenia a v rámci ich podujatí som nazbieral kontakty z celého sveta. Stretli sme sa tam aj s majiteľmi veľkých firiem a inými zaujímavými a vysoko postavenými ľuďmi. Majú aj vlastný lab, hoc ten našim potrebám veľmi nepomohol.

1. Považujete svoju vlastnú firmu za start-up? Prečo je to tak?

Zatiaľ ešte nie. Projektu sa momentálne nevenujem na plný úväzok. Navyše sa nachádzame v počiatočnej fáze podnikania, kedy už síce máme pripravenú funkčnú beta verziu našej služby, no zatiaľ nemáme žiadnych platiacich klientov. Aktuálne sa pripravujeme na spustenie testovacej prevádzky.

2. Čomu vlastne rozumiete pod pojmom start-up a akými atribútmi sa podľa Vás takáto firma vyznačuje?

V prvom rade by to mala byť inovatívna firma, ktorá prináša riešenia reálnych trhových problémov, ktorými užívateľom zjednodušuje život. Za dôležitý aspekt start-upu tiež považujem prítomnosť investora, nakoľko ide o firmu, ktorá nedokáže vyrásť výlučne z vlastných prostriedkov.

3. Ktoré boli najvýraznejšie prekážky, akým ste pri úplnom začiatku podnikania museli čeliť?

Sme mladý tím, takže prakticky už od spustenia projektu pociťujem ako najväčšiu prekážku, že nemáme žiadne predchádzajúce skúsenosti s podnikaním, ani praktické vzdelanie v tejto oblasti. Všetko od administratívy okolo podnikania po praktické záležitosti spojené s rozvíjaním projektu sa učíme za chodu.

4. Pretrvávajú niektoré z týchto prekážok vo Vašom podnikaní doteraz? Považujete ich za zásadné v kontexte pokračovania Vášho podnikania?

Získavanie podnikateľských zručností pre nás určite ostane výzvou aj na najbližšiu dobu. Kritickou fázou však bude nájsť funkčný model pre škálovanie nášho projektu, ktorý bude zaujímavý aj pre externého investora.

5. Akú formu kapitálu ste využili pri rozbehu podnikania? Bolo náročné získať potrebné finančné prostriedky?

Zatiaľ sme do projektu spolu s druhým zakladateľom investovali prostriedky z vlastných úspor. Hľadanie externého investora nás ešte len čaká.

6. Na základe Vašich skúseností prosím označte dve opatrenia štátu, ktoré by mohli mať najpriaznivejší vplyv pre podporu podnikania start-upov:

- a) zlepšenie prístupu ku kapitálovým nástrojom financovania
- b) zníženie daňového zaťaženia pre startupy
- c) zníženie daňového zaťaženia pre poskytovateľov rizikového kapitálu
- d) zlepšiť informovanosť o nástrojoch podpory
- e) odstránenie zaťažujúcich regulácií súvisiacich s podnikaním
- f) zjednodušenie prístupu na medzinárodné trhy

g) zlepšenie dostupnosti mentoringu a podnikateľského vzdelávania

h) vytvorenie priestoru pre lepšie prepájanie startupov a investorov

i) zlepšenie vymožitelnosti práva

j) systematické prehĺbenie spolupráce medzi univerzitami a súkromným sektorom

7. Myslíte si, že verejné inštitúcie pomáhajú vytvárať priaznivé podmienky pre zakladanie a rozvoj start-upov na Slovensku? Prečo?

Skôr nie. Z vlastnej skúsenosti pociťujem ako vážny nedostatok zastaraný obsah vzdelávania na školách. Mladým ľuďom s inovatívnym nápadom potom chýbajú praktické zručnosti, ktoré by im pomohli pretaviť nápady do funkčných podnikateľských projektov. Myslím, že toto najviac zhoršuje predpoklady pre úspešný rozvoj start-upov na Slovensku. Uvítal by som začlenenie podnikateľského vzdelávania priamo do osnov stredných a vysokých škôl.

8. Aké ďalšie opatrenia na podporu start-upov by podľa Vás štát mohol a mal prijať, aby sa zlepšili podmienky pre tento typ podnikania na Slovensku?

Napríklad organizovanie networkingových podujatí pre start-upy. Na Slovensku je takýchto podujatí relatívne málo, respektíve nie sú až také veľké. Pre start-upistov, špeciálne tých menej skúsených, je to však vhodná príležitosť získať cenné kontakty a vymieňať si tipy s ďalšími inovatívnymi podnikateľmi, ktorí možno riešia podobné problémy.

9. Akým ďalším, možno skôr trhovým ako byrokratickým, prekážkam čelíte pri svojom podnikaní?

Pre úspešné škálovanie nášho projektu potrebujeme získať od obchodných reťazcov dáta o produktoch v ich ponuke. To je však náročné vo väčšine európskych trhov, snád' s výnimkou Británie, kde sú tieto dáta verejné. V aktuálnej fáze je teda pre nás trhovou prekážkou nadviazanie spolupráce s obchodnými reťazcami za účelom získania potrebných dát, ktoré v rámci našej služby budeme porovnávať.

10. Stretávate sa na pravidelnej báze s predstaviteľmi iných start-upov? Cítite sa byť súčasťou start-upovej komunity?

Takmer vôbec, som v tomto odvetví len krátko a príležitostí tiež nie je tak veľa.

11. Je/bolo pre Vaše podnikanie užitočné byť súčasťou tejto komunity?

Určite to mám v úmysle. Z hľadiska výmeny know-how a skúseností s ďalšími start-upistami v tom pre moje podnikanie vidím dosť podstatný prínos.

12. Má podľa Vás start-upová scéna na Slovensku vo všeobecnosti nejaké významné problémy a prednosti? Ktoré to podľa Vás sú?

Za najväčší problém považujem koncentráciu start-upovej scény v Bratislave. Na druhej strane je však pozitívne, že sa aktivity tohto typu postupne rozširujú aj do ďalších miest, no progres je z môjho pohľadu pomalý. Bolo by namieste viac podporovať rozvoj start-upov a start-upovej scény aj v regiónoch.

13. Ktoré zo súčasných slovenských start-upov považujete za úspešné? Môžete menovať aspoň dva a povedať, v čom z Vášho pohľadu spočíva ich úspech?

Určite je to Aeromobil, ktorý prišiel nielen s inovatívnym, ale zároveň aj veľmi zaujímavým produktom. Už týmto – a tiež dobre cieleným PR – si získal medzinárodnú mediálnu pozornosť, čo považujem za dôležitú ingredienciu úspešného start-upu. Ďalej by to bolo Slido, ktoré prinieslo riešenie pre existujúci problém a vlastne pokrylo medzeru na trhu. Navyše dokázali svoj produkt úspešne škálovať, vďaka čomu rýchlo nabrali množstvo zákazníkov.

14. Naopak, ak start-up skončí neúspechom, aké sú podľa Vašej skúsenosti najčastejšie príčiny tohto neúspechu?

Strata motivácie je podľa môjho názoru na prvom mieste. Väčšina prekážok a problémov spojených s podnikaním je prekonateľná, ak ste na to nastavení. Samozrejme, príčinou neúspechu v niektorých prípadoch môže byť aj to, že start-upový tím prišiel s produktom či službou, o ktorý na trhu napokon nie je záujem.

15. Poznáte – prípadne máte skúsenosť – s konkrétnymi podpornými mechanizmami pre podporu start-upov zo zahraničia, ktoré by ste uvítali aj na Slovensku?

Napríklad Wolves Summit v Poľsku. Toto podujatie má medzinárodný charakter a určite je väčšie a prínosnejšie ako čokoľvek, čo sa aktuálne organizuje na Slovensku. Zúčastňujú sa na ňom stovky start-upových tímov a je tu aj vysoká koncentrácia investorov. Je to teda hlavne mostík medzi start-upmi a investormi. No zároveň aj obrovská príležitosť vytvoriť si sieť kontaktov medzi ďalšími inovatívnymi podnikateľmi, získať nové skúsenosti, osloviť investorov a vôbec dostať sa do pozornosti – čo je pre start-up tiež veľmi dôležité.

1. Považujete svoju vlastnú firmu za start-up? Prečo je to tak?

Už nie, postupne sa dostávame do fázy scale-up.

2. Čomu vlastne rozumiete pod pojmom „start-up“ a akými atribútmi sa podľa Vás takáto firma vyznačuje?

Je to mladá firma, ktorá disponuje technologickou či biznisovou inováciou.

3. Ktoré boli najvýraznejšie prekážky, akým ste pri úplnom začiatku podnikania museli čeliť?

Na začiatku sme čelili trhovým aj byrokratickým prekážkam, no nebolo to nič s čím by sa nedalo pohnúť.

4. Pretrvávajú niektoré z týchto prekážok vo Vašom podnikaní doteraz? Považujete ich za zásadné v kontexte pokračovania Vášho podnikania?

Vždy budú nejaké prekážky. Objavia sa vždy nové spolu s tým, že rastiete, inovujete svoje produktové portfólio a podobne. Ale za zásadné by som to nepovažoval.

5. Akú formu kapitálu ste využili pri rozbehu podnikania? Bolo náročné získať potrebné finančné prostriedky?

Využili sme crowdfunding a financovanie z banky. Nebolo to jednoduché, ale ani extrémne náročné.

6. Na základe Vašich skúseností prosím označte dve opatrenia štátu, ktoré by mohli mať najpriaznivejší vplyv pre podporu podnikania start-upov:

a) zlepšenie prístupu ku kapitálovým nástrojom financovania

b) zníženie daňového zaťaženia pre startupy

c) zníženie daňového zaťaženia pre poskytovateľov rizikového kapitálu

d) zlepšiť informovanosť o nástrojoch podpory

e) odstránenie zaťažujúcich regulácií súvisiacich s podnikaním

f) zjednodušenie prístupu na medzinárodné trhy

g) zlepšenie dostupnosti mentoringu a podnikateľského vzdelávania

h) vytvorenie priestoru pre lepšie prepájanie startupov a investorov

i) zlepšenie vymožitelnosti práva

j) systematické prehĺbenie spolupráce medzi univerzitami a súkromným sektorom

7. Myslíte si, že verejné inštitúcie pomáhajú vytvárať priaznivé podmienky pre zakladanie a rozvoj start-upov na Slovensku? Prečo?

Áno.

8. Aké ďalšie opatrenia na podporu start-upov by podľa Vás štát mohol a mal prijať, aby sa zlepšili podmienky pre tento typ podnikania na Slovensku?

Ak by sa podarilo presadiť len dve z vyššie spomenutých – zlepšenie prístupu ku kapitálovým nástrojom financovania a zníženie daňového zaťaženia pre startupy – bolo by to viac ako adekvátne.

9. Akým ďalším, možno skôr trhovým ako byrokratickým, prekážkam čelíte pri svojom podnikaní?

10. Stretávate sa na pravidelnej báze s predstaviteľmi iných start-upov? Cítite sa byť súčasťou start-upovej komunity?

Nestratávame sa síce na pravidelnej báze, ale stretávame sa, keď potrebujeme s niečím poradiť či pomôcť buď my, alebo druhá strana. Takže áno, cítíme sa byť súčasťou start-up komunity.

11. Je/bolo pre Vaše podnikanie užitočné byť súčasťou tejto komunity?

Určite je.

12. Má podľa Vás start-upová scéna na Slovensku vo všeobecnosti nejaké významné problémy a prednosti? Ktoré to podľa Vás sú?

Naša start-upová scéna je maličká. To je jej hlavná nevýhoda. Na druhej strane to môže priniesť aj svoje výhody, keďže sa človek veľmi ľahko nakontaktuje na relevantných ľudí.

13. Ktoré zo súčasných slovenských start-upov považujete za úspešné? Môžete menovať aspoň dva a povedať, v čom z Vášho pohľadu spočíva ich úspech?

Vypichol by som Slido. Peter Komorník je skvelý biznismen, ktorý okolo seba vytvoril tím veľmi schopných ľudí.

14. Naopak, ak start-up skončí neúspechom, aké sú podľa Vašej skúsenosti najčastejšie príčiny tohto neúspechu?

Ospravedlňujem sa, ale na toto neviem odpovedať.

15. Poznáte, prípadne máte priamu skúsenosť, s konkrétnymi podpornými mechanizmami pre podporu start-upov zo zahraničia, ktoré by ste uvítali aj na Slovensku?

Žiaľ, nemám.

1. Považujete svoju vlastnú firmu za start-up? Prečo je to tak?

Existuje mnoho definícií toho, čo je vlastne start-up. Podľa mnohých aj naša firma spadá do tejto kategórie.

2. Čomu vlastne rozumiete pod pojmom „start-up“ a akými atribútmi sa podľa Vás takáto firma vyznačuje?

Za start-up považujem firmu, ktorá sa snaží na trh prinášať určitú formu inovácie a riešiť nové problémy, ktoré možno ešte v súčasnosti ani neexistujú.

3. Ktoré boli najvýraznejšie prekážky, akým ste pri úplnom začiatku podnikania museli čeliť?

Byrokracia je hlavným problémom. Len založenie firmy a všetky „papierovačky“ trvali takmer dva mesiace a úrady nás niekoľkokrát otočili kvôli veci, ktorá sa dala vyriešiť oveľa jednoduchšie.

4. Pretrvávajú niektoré z týchto prekážok vo Vašom podnikaní doteraz? Považujete ich za zásadné v kontexte pokračovania Vášho podnikania?

Komunikácia s úradmi a celkový e-government je neexistujúci.

5. Akú formu kapitálu ste využili pri rozbehu podnikania? Bolo náročné získať potrebné finančné prostriedky?

Naša firma je financovaná prostredníctvom kapitálovej investície z Fondu Inovácií a Technológií. Samozrejme, získať ju nebolo najľahšie, ale sme radi, že sme investorov presvedčili.

6. Na základe Vašich skúseností prosím označte dve opatrenia štátu, ktoré by mohli mať najpriaznivejší vplyv pre podporu podnikania start-upov.

- a) zlepšenie prístupu ku kapitálovým nástrojom financovania
- b) zníženie daňového zaťaženia pre startupy
- c) zníženie daňového zaťaženia pre poskytovateľov rizikového kapitálu
- d) zlepšiť informovanosť o nástrojoch podpory
- e) odstránenie zaťažujúcich regulácií súvisiacich s podnikaním
- f) zjednodušenie prístupu na medzinárodné trhy
- g) zlepšenie dostupnosti mentoringu a podnikateľského vzdelávania
- h) vytvorenie priestoru pre lepšie prepájanie startupov a investorov
- i) zlepšenie vymožitelnosti práva
- j) systematické prehĺbenie spolupráce medzi univerzitami a súkromným sektorom

7. Myslíte si, že verejné inštitúcie pomáhajú vytvárať priaznivé podmienky pre zakladanie a rozvoj start-upov na Slovensku? Prečo?

Skôr nie. Myslím, že oveľa väčšia podpora ide veľkým nadnárodným spoločnostiam. A to aj napriek tomu, že práve technologické a „vedomostné“ firmy sú tie, čo prinášajú pridanú hodnotu a treba ich podporovať.

8. Aké ďalšie opatrenia na podporu start-upov by podľa Vás štát mohol a mal prijať, aby sa zlepšili podmienky pre tento typ podnikania na Slovensku?

Ako som už spomenul, niektoré – často nadnárodné – spoločnosti dostávajú napríklad príspevok na zamestnancov, alebo podobné daňové úľavy. Start-upy takúto podporu nedostávajú, no pritom sú pre ne častokrát najvyššie práve personálne náklady. Rovnako tak právna pomoc a poradenstvo.

9. Akým ďalším, možno skôr trhovým ako byrokratickým, prekážkam čelíte pri svojom podnikaní?

Nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily. Naše školstvo totiž nereaguje na potreby trhu.

10. Stretávate sa na pravidelnej báze s predstaviteľmi iných start-upov? Cítite sa byť súčasťou start-upovej komunity?

S niektorými predstaviteľmi start-upov v kontakte sme, ale necítíme sa byť „v komunite“. Snažíme sa hlavne pracovať na produkte a budovať našu firmu.

11. Je/bolo pre Vaše podnikanie užitočné byť súčasťou tejto komunity?

Samozrejme, získali sme zopár cenných kontaktov, ale keďže naše podnikanie je zamerané na špecifický B2B segment, nebol to prínos taký markantný.

12. Má podľa Vás start-upová scéna na Slovensku vo všeobecnosti nejaké významné problémy a prednosti? Ktoré to podľa Vás sú?

Problémom je určite náročnejší prístup ku kapitálu a investorom. Z predností to môže byť práve vyššie spomenutá komunita.

13. Ktoré zo súčasných slovenských start-upov považujete za úspešné? Môžete menovať aspoň dva a povedať, v čom z Vášho pohľadu spočíva ich úspech?

Asi by som menoval len Exponeu, ktorej sa podarilo vybudovať svetový start-up. Majú výborný produkt a podarilo sa im získať investíciu na rast do sveta.

14. Naopak, ak start-up skončí neúspechom, aké sú podľa Vašej skúsenosti najčastejšie príčiny tohto neúspechu?

Nedostatok finančných zdrojov, alebo nezhody v tíme považujem za najčastejšie.

15. Poznáte – prípadne máte skúsenosť – s konkrétnymi podpornými mechanizmami pre podporu start-upov zo zahraničia, ktoré by ste uvítali aj na Slovensku?

Nie.