

START-UP

T1: Organizační pokyny. Specifické rysy start-up podnikání.

doc. Ing. Jindra Peterková, Ph.D.

OBSAH

1. UVEDENÍ DO PROBLEMATIKY: ORGANIZAČNÍ POKYNY, PODMÍNKY K ZÁPOČTU.
2. VYMEZENÍ START-UPŮ A SPIN-OFFŮ
3. START-UPOVSKÉ PROSTŘEDÍ V ČR

TEST

1. Uvedení do problematiky předmětu

➤ Cíl předmětu

- Rozvíjet kompetence studentů k podnikavosti a motivovat je k zahájení vlastní podnikatelské činnosti.
- Podpořit schopnost aplikovat stávající znalosti při rozpracování reálného nápadu do podoby podnikatelského záměru včetně jeho prezentace v soutěži MVŠO o nejlepší podnikatelský záměr.
- Obeznámit se způsoby identifikace zákazníků, marketingové komunikace a se zkušenostmi z prezentace podnikatelského záměru před investory.
- Získat praktické poznatky, jak vybudovat vlastní start-up a jak překonat úskalí s tím související.
- Seznámit se s praktickými zkušenostmi podnikatelů a start-upistů.

➤ **Osnova předmětu**

- 1. Specifické rysy start-up podnikání.**
2. Osobní a tvůrčí potenciál podnikatele.
- 3. Hledání, specifikace a ověření životaschopnosti nápadu.**
4. Náležitosti podnikatelského plánu.
- 5. Nastavení byznys modelu.**
6. Identifikace zákazníka a jeho potřeb.
- 7. Produkt a jeho ekonomická a technická proveditelnost.**
8. Marketingová komunikace a prodej.
- 9. Finanční plán a jeho náležitosti.**
10. Personální zajištění.
- 11. Zásady prezentování podnikatelského plánu investorům.**
12. Zkušenosti startupistů s vlastním podnikáním.

Ukončení předmětu

➤ Zápočet:

Odevzdání zpracovaného podnikatelského záměru: **4. 12. 2025**

Prezentace podnikatelského záměru: **13. 12. 2024**

2. Start-up

- **Start-up** - neexistuje přesná definice, startup je možné popsat jako mladý podnikatelský subjekt s inovativní podnikatelskou koncepcí, který využívá moderní technologie.
- Termín startup byl poprvé použit již v 70. letech
- První startupy v ČR začaly vznikat po roce 2010, kdy se stal internet široce dostupným.
- V současné době u nás každoročně vznikají desítky startupů, naprostá většina z nich se však nedostane do pokročilejší fáze, než je rovina nápadu.
- Důvody neúspěchu: chybí expertíza a plány, jak nápad přeměnit v produkt, nezkušenost s reálným byznysem, zanedbání marketingových aktivit, firma dostatečně nepoznala svého zákazníka a nepřinesla mu hodnotu, řešení jeho problému.

2.1 Start-up – další pohledy na vymezení

- **Start-up firma** - podnikatelský projekt, jehož zakladatelé mají ambiciózní vizi a touhu změnit svět. (např. Facebook, Amazon, Tesla).
- Podle výkladového anglicko-českého slovníku představuje pojem start-up nově vznikající projekt nebo jakoukoliv začínající firmu bez ohledu na oblast podnikání.
- Tento pojem se začal používat v souvislosti s využíváním informačních technologií respektive s podnikáním na internetu. Později je za start-up považována jakákoliv začínající firma. Inovativní start-upy: věnují více než 3,5% jejich vstupů na výzkum a vývoj, pokud je tento podíl vyšší než 8,5%., jedná se o high-tech.
- Zakladatelé těchto firem se snaží nalézt v příslušném průmyslovém odvětví mezeru na trhu a tu následně prostřednictvím svých schopností naplnit a získat výjimečné postavení na trhu (Bartoš, 2002).

2.2 Vymezení Spin-off firmy

- Poláček a Attl (2006) definují spin-off firmy (někdy najdeme spin-out), jako firmy, které rostou pomocí dlouhodobého nehmotného majetku vloženého v podobě kapitálu do nově vznikající společnosti (např. univerzitní know-how).
- Shane (2004) definuje spin-off firmy jako nově založené firmy, které částečně používají intelektuální kapitál, který pochází z určité univerzity. Kislingerová (2011) dělí spin-offy do dvou skupin:
 - Spin-offy, které tvoří akademičtí pracovníci vysoké školy, kteří jsou jejími zaměstnanci nebo studenty.
 - Spin-offy, které jsou tvořeny pracovníky, jež jsou absolventy vysoké školy.

TEST

JAK SE ORIENTUJETE VE SVĚTĚ START-UPŮ?

3. Start-upovské prostředí v ČR

- Typickým zakladatelem start-upu je muž kolem 30 let, který je bezdětný. Ženy zakladatelky, které uspěly a získaly finanční investici do svého startupu, jsou ve výrazné menšině, tvoří jen 8 %.
- Tradičně vznikají startupy, kde je jen jeden člověk. Výrazně stoupl procento těch, kde jsou zakladatelé dva. Jeden či dva zakladatelé jsou u více než dvou třetin společností.
- Hlavní motivací pro založení vlastní firmy: originální nápad či řešení problému (66 % startupů) a jako exkluzivní nápad, který byl první na světě, označilo předmět svého podnikání 30% start-upistů.
- Začínající start-upoví podnikatelé se spoléhají především na vlastní zdroje a svůj základní kapitál. Půjčku v bance na rozjezd podnikání si vzalo jen 5 % start-upistů. Na pomoc investora zároveň spoléhalo 48 % startupů. Pro možnou expanzi firmy do zahraničí, tři čtvrtiny startupů potřebovalo vstup investora do firmy.

3. Start-upovské prostředí v ČR

- České start-upy se více koncentrují na softwarová než technologická řešení jako například nové pokročilé materiály či výrobní metody (např. mezi úspěšné technologicky zaměřené start-upy patří Jablotron, Delong Instruments atd.). V rámci kategorie softwaru zahrnují české start-upy téměř všechny obory, ale mezinárodně jsou nejznámější start-upy v oblasti kyberbezpečnosti jako AVAST či AVG. Nebo v oblasti internetových služeb pro zákazníky vyniká portál kiwi.com.
- Nejvíce start-upů vzniká a působí v Praze a okolí, kde je aktivních cca 1856 start-upů. Následuje Brno, kde působí cca 391 společností. Celkový počet start-upů 2100.
- V Česku přežije 40 % startupů a podniká více než 10 let. V českém prostředí z více než 4 100 startupů, které portál StartupJobs sledoval, skončilo do pěti let přibližně 45 % firem, pátý rok překonalo více než 55 % a deseti let existence dosáhlo 42,2 % firem.

3. Start-upovské prostředí v ČR

- Startupy jako sektor ekonomiky tedy zaměstnávají čtyři procenta všech zaměstnanců v České republice
- V ČR existují tři unicorny. Prvním start-upovým jednorožcem se stala firma Rohlik.cz v roce 2021, když získala investici 2,5 miliardy korun. Druhým jednorožcem se stala firma Productboard, která získala investici v hodnotě 2,7 miliardy korun. Třetím jednorožcem se v roce 2024 stala firma Mews a získala investici ve výši 2,6 miliard korun.
- V Evropě je největší koncentrace unicornů v Londýně (39), Berlíně (24) a Paříži (22).

3. Start-upovské prostředí v ČR

Příklad

Společnost Velká Pecka s.r.o. podnikající v oblasti e-commerce byla založena roku 2014, a to Tomášem Čuprou. Podnik je známý jako Rohlik.cz. Předmětem podnikání je provozování e-shopu s potravinami a drogistickým zbožím včetně poskytování služby rozvozu nákupu až ke dveřím zákazníků. Česká společnost Velká Pecka s.r.o. (dále je „Rohlik.cz“) je součástí společnosti Rohlik Group, která sjednocuje internetové prodejce potravin, drogerie a produktů do domácnosti několika evropských zemí. Skupina Rohlik Group působí nejen na českém trhu, ale také v zahraničí.

Příklad

Firma Productboard nabízí zefektivnění práce produktových manažerů. Startup byl založen Hubertem Palánem a Danielem Hejlem. S nápadem napsat nový program přišel Palán, když nebyl spokojen s nabídkou řešení na trhu. Roztříštěnost dat do různých programů, jako jsou například Excel, Trello nebo Asana, znemožňovala manažerům efektivní vývoj. S tím se Palán setkával po celou kariéru, když pracoval například pro poradenskou společnost Accenture, GoodData nebo pro vícero startupů v Silicon Valley, kde nabíral zkušenosti. Productboard umožňuje manažerům soustředit veškerá potřebná data, díky čemuž se mohou co možná nejlépe rozhodovat o dalším vývoji a směřování svěřeného produktu.

Příklad

Firma Mews je poskytovatelem softwarových programů pro správu ubytovacích a restauračních služeb, poskytuje jim například platební bránu Mews Payments. Zakladatelem společnosti je Richard Valter. Svou vizí staví na tom, že postupem času dojde k rozšíření hotelových služeb i do běžného života. „Vidím to tak, že na konci dekády všechna místa, kde žijí lidé, budou mít kolem sebe tolik služeb, že vše bude vypadat jako hotel. To, že si sami uklízíme, žehlíme nebo pereme, se časem přesune do kategorie asistovaného života.“

3. Start-upovské prostředí v ČR

- Od roku 2018 docházelo v průměru ke 12 úspěšným exitům ročně. Výjimkou byl rok 2021, který je z tohoto pohledu rekordní. Tehdy došlo k 26 exitům. V roce 2023 takových obchodů bylo devět, z nich za nejvyšší částku 3,5 miliardy korun, se prodala Manta, společnost zaměřená na porozumění datům.
- Czechinvestem bylo zjištěno, že kupujícími jsou především investoři z USA.