

JIHOČESKÁ UNIVERZITA V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH
FILOZOFICKÁ FAKULTA
ÚSTAV ČESKO-NĚMECKÝCH AREÁLOVÝCH STUDIÍ A GERMANISTIKY

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

Startupy v oblasti vzdělávání a médií v německy
mluvících zemích

Vedoucí práce: Dr. phil. Zdeněk Pecka

Autor práce: Gabriela Samcová

Studijní obor: Česko-německá areálová studia

Ročník: 4.

2019

Prohlašuji, že svoji bakalářskou práci jsem vypracovala samostatně, pouze s použitím pramenů a literatury uvedených v seznamu citované literatury.

Prohlašuji, že v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb. v platném znění souhlasím se zveřejněním své bakalářské práce, a to v nezkrácené podobě elektronickou cestou ve veřejně přístupné části databáze STAG provozované Jihočeskou univerzitou v Českých Budějovicích na jejích internetových stránkách, a to se zachováním mého autorského práva k odevzdanému textu této kvalifikační práce. Souhlasím dále s tím, aby toutéž elektronickou cestou byly v souladu s uvedeným ustanovením zákona č. 111/1998 Sb. zveřejněny posudky školitele a oponentů práce i záznam o průběhu a výsledky obhajoby kvalifikační práce. Rovněž souhlasím s porovnáním textu mé kvalifikační práce s databází kvalifikačních prací Theses.cz provozovanou Národním registrem vysokoškolských kvalifikačních prací a systémem na odhalování plagiátů.

České Budějovice 10. května 2019

.....

Gabriela Samcová

Poděkování

Tímto bych ráda poděkovala panu Dr. Phil Zdeňku Peckovi za odborné vedení mé bakalářské práce, vstřícnost, cenné rady a věcné připomínky. Děkuji také své rodině za toleranci a podporu během tvorby této práce.

ANOTACE

Cílem bakalářské práce je charakterizovat a podat přehled o podpoře startupů v oblasti vzdělávání a médií v německy mluvících zemích – konkrétně ve Spolkové republice Německo a v Rakousku. Práce představuje startupové prostředí, možnosti financování včetně podpůrných programů, které daná země začínajícím podnikatelům v oblasti startupů nabízí. Práce je doplněna o zajímavé příklady již existujících startupů z oblasti médií a vzdělávání, které jsou přínosem pro žáky, studenty i pedagogy, ale i běžné občany.

Klíčová slova:

Německy mluvící země; média a vzdělávání; financování startupu; startupové prostředí; Business angels; venturový kapitál, Crowdfunding.

ANOTATION

The aim of this bachelor thesis is to characterize and give an overview of the support for startups in the area of education and media in German-speaking countries – especially in Germany and in Austria. The thesis introduces the startup environment, financing options including support programs that the countries offer to the start-up entrepreneurs. The thesis is supplemented by interesting examples of already existing startups in the area of media and education, which are beneficial for pupils, students and teachers, as well as ordinary citizens.

Keywords:

German-speaking countries; media and education; startup financing; startup environment; Business angels; venture capital; Crowdfunding.

OBSAH

ÚVOD.....	7
SEZNAM ZKRATEK	9
1 Startup.....	11
1.1 Definice pojmu	11
1.2 Historie	14
1.3 Životní cyklus startupu	16
1.4 Financování	19
1.4.1 Tradiční způsob financování	22
1.4.2 Alternativní způsob financování.....	25
1.5 Druhy startupů	27
2 Podpora startupů ve Spolkové republice Německo	30
2.1 Startupové prostředí v SRN.....	30
2.2 Financování a podpora startupů v SRN.....	34
2.2.1 Podpora od státu	35
2.2.2 Business angels.....	36
2.2.3 Venture kapitál (Wagnis- oder Risikokapital).....	37
2.2.4 Banky.....	38
2.2.5 Crowdfunding.....	40
2.3 Příklady startupů založených v SRN	41
3 Podpora startupů v Rakousku	44
3.1 Startupové prostředí v Rakousku.....	44
3.2 Financování a podpora startupů v Rakousku.....	47
3.2.1 Podpora od státu	48
3.2.2 Business Angels.....	50
3.2.3 Banky.....	51
3.2.4 Venture kapitál	52
3.2.5 Crowdfunding.....	53

3.3 Příklady startupů založených v Rakousku.....	54
4 Rizika zániku německých a rakouských startupů	57
SHRNUTÍ.....	59
ZÁVĚR	62
SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ	64
SEZNAM TABULEK	74
SEZNAM OBRÁZKŮ.....	75
SEZNAM GRAFŮ	76

ÚVOD

Tématem této bakalářské práce je podpora startupů v oblasti vzdělávání a médií v německy mluvících zemích. Pro analýzu byly vybrány dvě konkrétní země - Německo a Rakousko, především díky tomu, že se mé vysokoškolské studium koncentrovalo právě na tyto dvě země. Oba státy se vyznačují také podobnými znaky ať už z hlediska kultury, fungování politického systému nebo mezinárodních vztahů. Důležitým kritériem byla také skutečnost, že obě spolkové země jsou členy Evropské unie.

Cílem této práce bylo souhrnně představit jednak startupové prostředí v Německu a Rakousku, jednak také představit možnosti podpory včetně programů, které dané země mladým podnikatelům nabízí. Následně jsou pro představu uvedeny zajímavé příklady startupů z oblasti vzdělávání a médií, které jsou přínosem pro žáky, studenty a pedagogy při výuce, ale i občany, kteří mají zájem na svém dalším vzdělávání.

Práce je koncipována do čtyř hlavních kapitol. První kapitola je teoretickou částí, kdy je vysvětlen pojem startup. Jelikož existují různá pojetí a definice, jak tento termín chápat, uvádím pro porovnání různé názory. Jednak jsou představena pojetí startupu od Steva Blanka a Paula Grahama, kteří jsou považováni za odborníky v oblasti startupové problematiky, jednak jsou zmíněny i názory zakladatelů úspěšných startupů (např. P. K. Ulrich) a v neposlední řadě přispívá svým míněním i úspěšný český podnikatel John Vanhara. Kapitola krátce pohovoří také o historii tohoto pojmu a o životním cyklu startupu. Poslední část této kapitoly je věnována rozsáhlé problematice financování. Teoreticky jsou představeny možnosti financování, které jsou rozděleny na tradiční a alternativní.

Druhá kapitola – Německo a třetí kapitola – Rakousko jsou částí praktickou. V těchto dvou kapitolách je nejprve charakterizováno startupové prostředí dané země, tzv. v jakých městech jsou nejčastěji startupy zakládány, v jakých odvětvích, zda jsou zakládány spíše ženami či muži. Dále jsou charakterizovány jednotlivé možnosti financování, u kterých jsou vždy uvedeny vybrané konkrétní příklady podpůrných programů, které daná země nabízí. V závěru každé kapitoly jsou představeny startupy z oblasti médií a vzdělávání, které v dané zemi vznikly.

Čtvrtá kapitola podává přehled nejčastějších rizik, která mohou ohrozit životnost startupu. S těmito hrozbami by měli zakladatelé v každém případě počítat.

V závěru celé práce je shrnutí, které porovnává startupovou situaci v SRN a Rakousku.

Vzhledem k tomu, že problematika startupů je tématem poměrně novým, bylo čerpáno především z internetových zdrojů. Využívány byly weby, které se koncentrují na startupové prostředí a problematiku, internetové stránky spolkových ministerstev nebo organizace vzniklé za účelem každoročního podávání reportů o startupové situaci v dané zemi. Výchozím materiálem praktické částí byl tedy Deutscher Startup Monitor 2018 a Austrian Startup Monitor.

SEZNAM ZKRATEK

- AAIA - Austrian Angels Investor Association
(Asociace rakouských andělských investorů)
- ASM - Der Austrian Startup Monitor (Rakouský startup monitor)
- AVCO - Austrian Private Equity & Venture Capital Organisation
(Organizace rakouského soukromého a Venturového kapitálu)
- BAND – Business Angels Netzwerk Deutschland
(Síť německých Business andělů)
- BMBF – Bundesministerium für Bildung und Forschung
(Spolkové ministerstvo vzdělání a výzkumu)
- BMWi – Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
(Spolkové ministerstvo hospodářství a energie)
- BVDS – Bundesverband Deutsche Startups
(Spolkové sdružení německých startupů)
- BVK – Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften
(Spolkové sdružení německých kapitálových investičních společností)
- DSM-Startups – Deutscher Startup Monitor (Německý startup monitor)
- EU – Evropská unie
- EUR - Euro
- FFF – Friends, Fools, Family (Přátelé, „poštilci“, rodina)
- FFG – Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft
(Rakouská agentura pro podporu výzkumu)
- HTGF – High-Tech Gründerfonds
- IKT - Informations- und Kommunikationstechnologie
(Informační a komunikační technologie)
- ILB – Investitionsbank des Landes Brandenburg (Braniborská investiční banka)
- MJ. – mimo jiné
- KMU – Kleine und mittlere Unternehmen (Malé a střední podniky)
- Např. – například
- SRN – Spolková republika Německo
- Tzn. – to znamená
- Tzv. - tak zvané

- ZIM – Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand
(Centrální inovační program středních podniků)

1 Startup

Startup – slovo pochází z anglického originálu a lze přeložit jako začínat, spouštět. Tento pojem není ničím novým. Během posledních několika let se s ním setkáváme téměř všude. Ať už na billboardech, v rádiích, vědeckých článcích či na internetu. Úspěšné startupové projekty se stávají součástí našeho běžného života. Nejpočetnější oblastí, kde tyto projekty nachází své uplatnění, jsou technologie. Avšak můžeme se s nimi stále hojněji setkat také v oblasti médií a vzdělávání.

1.1 Definice pojmu

Startup se dostává v dnešní době stále častěji do podvědomí lidí. Na první pohled se může zdát, že se jedná o výraz, který lze snadno definovat. Dlouhou dobu byly startupy považovány za menší verze velkých společností. Nyní se nejčastěji setkáváme s teorií, že startup je nový podnikatelský subjekt na trhu, který se mnohdy nachází ještě ve fázi tvorby podnikatelského záměru a rychle se vyvíjí. Zpravidla se jedná o nově založenou firmu, především technologického charakteru. Zpočátku je financován a provozován jedinci či jen úzkou skupinou zakladatelů. Ti se snaží prosadit na trhu určitý produkt či službu, která se v danou chvíli nenabízí vůbec nikde, nebo jen zřídka (Simply Office, 2016).

K základním a velmi důležitým vlastnostem startupu tedy patří rychlý růst a rozvoj, nízké počáteční náklady. Zároveň však musí zakladatel počítat s vyšším rizikem podnikání. Snahou startupu je se v co nejkratší době vyvinout v rentabilní a stabilní společnost (Simply Office, 2016).

Z podrobnějšího hlediska lze zjistit, že k pochopení pojmu je zapotřebí daleko obsáhlejší a hlavně komplexnější přístup. Steve Blank přichází s teorií, že pokud hovoříme o startupu, máme na mysli nově založenou společnost prozatímního charakteru, která slouží k hledání obchodního modelu, jehož hlavní vlastností je škálovatelnost. Pod tímto pojmem máme na mysli rozšířitelnost, která umožňuje okamžité rozšíření produktu dle aktuálních potřeb a zdrojů. Tento obchodní model klade důraz především na byznys, který by zabezpečil zvyšování se podílu na trhu a růst produkce, aniž by se s úměrou zvyšovaly náklady firmy a velikost týmu. Blank bere

v potaz i kritérium organizační struktury podniku, kdy se startup, na rozdíl od zavedené firmy se stabilním organizačním uspořádáním, vyznačuje tím, že je organizační struktura pouze dočasná a mění se v závislosti na průběhu jednotlivých fází startupu (Blank, 2012).

Podle Blanka by měl mít zakladatel startupu dobře promyšlené tři základní věci:

1. vize,
2. hypotézy,
3. ověření.

1. Vize

Jako první by si měl zakladatel dobře promyslet vizi svého produktu. Jakou bude mít nabízený produkt či služba podobu a jak bude fungovat (Blank, 2010).

2. Hypotézy

Dalším důležitým krokem je vytvoření hypotéz o všech dílech obchodního modelu. To znamená, jak bude produkt či služba distribuována k uživatelům, jaká bude cílová skupina zákazníků, jak bude projekt financován a jaké budou jednotlivé postupové fáze (Blank, 2010).

3. Ověření

Třetím a posledním základním krokem je ověření správnosti vytvořeného modelu, kdy je hlavním cílem zjistit, zda se zákazníci chovají podle toho, jak předpovídá námi vytvořený model. Tato poslední fáze však bývá často zakladateli opomíjena (Blank, 2010).

Z myšlenek Steve Blanka vychází také novinářka Emily Poppe, která ve svých článcích popisuje rozdíly mezi malými firmami a startupy. Zatímco malé podniky se snaží o získání dominantního postavení na trhu práce a jsou zakládány za účelem co největšího zisku, zakladatel startupu se snaží přijít s inovativní myšlenkou, která by mu pomohla „přetáhnout“ zákazníky již zavedených firem nebo, v ideálním případě, vytvořit úplně nový trh (Pope, 2014).

Paul Graham představuje zcela jinou charakteristiku. Poukazuje na skutečnost, že k vytvoření startupu jsou zapotřebí tři základní věci:

1. odstartovat projekt s kvalitními lidmi v týmu,
2. dělat něco, co potencionální zákazníci skutečně chtějí,
3. utratit co nejméně peněz.

Poznamenává, že pokud zakladatel dodrží tyto tři základní body, bude jeho startup na trhu pravděpodobně úspěšný. Avšak dojde-li k selhání alespoň jednoho z předpokladů, úspěšnost se razantně snižuje (Graham, 2005).

K položení základů startupu, který bude na trhu úspěšně vydělávat, není přitom zapotřebí žádné převratné myšlenky. Jádrem prosperujícího projektu má být inovace, která nabídne lidem vylepšené technologie klidně i již existujících produktů (Graham, 2005).

Zvláštní důraz je potom kladen na rychlý růst společnosti. Upozorňuje, že založení firmy jako takové, nelze ještě označovat jako startup. Avšak pokud zakladatel dokáže svůj počáteční podnikatelský záměr rychle proměnit v úspěšný projekt, který bude tak úspěšný, že si najde své místo na trhu, lze označení použít (Graham, 2005).

Redaktorka časopisu Forbes Natalie Robehmed přináší ve svém článku „*What is A Startup?*“ přehled několika názorů, které pojednávají o tom, jak si lidé pojem startup vysvětlují. Dle spoluzakladatelky jednoho z nejvýznamnějších startupů v roce 2013 Adory Cheungové lze startup považovat jako stav mysli, kdy se lidé připojují ke společnosti, vystupují ze své „komfortní zóny“, opouští stabilitu a nahrazují ji vidinou obrovského růstu a vzrušení okamžitého dopadu. Merriam-Webster však charakterizuje startup jako začínající podnikatelský subjekt, který byl nedávno uveden do provozu a je poměrně nestabilní. Vede se také mnoho sporů, kdy lze ještě projekt označovat jako startup. Russell D'Souza podotýká, že startup již přestává být startupem, když lidé mají pocit, že to, co dělají, přestává mít na trhu dopad. (Robehmed, 2013)

Podíváme-li se do českého prostředí, lze zmínit pohled českého podnikatele Johna Vaňhary, který popisuje tenkou hranici mezi tím, co je a co není startup. Na počátku stojí vždy nápad, který však ve formě myšlenky moc velkou hodnotu nemá. Důležitým

krokem je tedy nápad rozpracovat, prokonzultovat s dalšími společníky a začít ho implementovat v projekt. Dochází k vytvoření business plánu, cílové skupiny potencionálních zákazníků, seznamu rizik a objevují se první kroky k samotné realizaci pilotních projektů. Následně lze hovořit o startupu, pokud projekt začne být seriózním a získává první opravdové zákazníky. Každý měsíc tak postupně roste jejich počet a zvyšují se příjmy (Vaňhara, 2011).

Startup se vyznačuje velkou flexibilitou. Ačkoli má hotový business model, není závadou, pokud dochází postupně k jeho proměně a to v závislosti na poptávce a situaci na trhu (Vaňhara, 2011).

Peter K. Ulrich, zakladatel startupu Tractimo, přichází s myšlenkou, že startup nemusí být nutně nová začínající firma. Jako startup lze označit i firmu, která se na trhu vyskytuje již několik let a pracuje s neznámým produktem na neznámém trhu, kde se snaží obhájit svou pozici před potencionálními zákazníky. To trefně vystihuje následující citát: *„Startup je stav mysli, kdy vyplouváte bez mapy na rozbouřený oceán, abyste našli bájnou Atlantidu. Až Atlantidu objevíte a cestu k ní zmapujete, pak teprve přestáváte být startupem a na procházce ke svému bankéři i na cestě od něj se můžete jen radostně usmívat.“* (Ulrich, 2014)

Dle předchozích definic lze specifikovat nejdůležitější znaky startupu:

- Projekt technologického charakteru,
- inovativní přínos,
- rychlý růst a rozvoj,
- vysoké riziko zániku,
- škálovatelnost,
- provoz zabezpečen úzkou skupinou lidí,
- nízké počáteční náklady,
- vidina velkého zisku.

1.2 Historie

Startup lze obecně definovat jako nově vznikající společnost, která se enormně rychle vyvíjí a snaží se o uspokojení potřeb trhu tím, že nabízí inovativní produkty, služby

nebo procesy. Často jsou přitom používány počítače, mobilní technologie, e-shopy, internet nebo telekomunikační prostředky. Jedná se o poměrně nové téma a lze přihlídnout k tomu, že k mezinárodnímu rozšíření startupů došlo v důsledku tzv. „internetové horečky“¹ v 90. letech 20. století, kdy bylo založeno velké množství internetových společností (Growly, 2018).

V době „internetové horečky“ probíhalo hromadné zakládání internetových firem tzv. „dot-coms“. Společnosti zaznamenávaly enormní vzrůst a rapidní zvyšování se burzovních hodnot. Na druhou stranu však neměly předem promyšlený a naplánovaný obchodní model. Kolébkou této horečky se stalo USA a další západní země a to v rozmezí let 1996 - 2001, kdy firmy přitahovaly velké investory. Ti vkládali naprostou důvěru zejména do technologického pokroku, ale i do trhu a vidiny brzkého zisku. S oblibou se zajímal i do vícera společností. Během tohoto období se nejenže poprvé objevil termín „startup“ a začal postupně získávat na významnosti, ale bylo také zahájeno několik dodnes úspěšných startupů (Growly, 2018).

Na povrch se ale dostávají také názory, že spojovat původ startupů s internetovou horečkou není úplně přesné. A že toto období souvisí pouze s rozšířením termínu startup. První počátky měly být zaznamenány již v období velké hospodářské krize² ve 20. a 30. letech 20. století (Growly, 2018).

Je zřejmé, že tedy nelze přesně určit období, kdy nastala startupová éra. Spojitost se také přikládají ke vzniku obchodního ekosystému v Silicon Valley³ v roce 1971. Jedná se o místo s vysokou koncentrací společností, které se zabývají výrobou a produkcí počítačů, mikročipů, hardwarů a softwarů. Nejprve zde provádělo americké námořnictvo výzkumy a díky tomu se tu usídlilo mnoho firem, které se zaměřovaly na technologie. Najít zde můžeme několik celosvětově aktivních koncernů jako např.: eBay, Facebook, Microsoft nebo Intel. Vůbec nejlepším příkladem je ale společnost Google. Ta byla založena v roce 1998 jako experiment a postupem času si získala pozici

¹ Název pochází z anglického originálu „the dot-com bubble“.

² Z anglického originálu – Great Depression. Jedná se o označení pro velký propad akcií na americké burze, kdy došlo v roce 1929 k hospodářskému kolapsu a zhroutení ekonomiky mnoha zemí po celém světě.

³ Označení pro nejjihnější část aglomerace v Severní Kalifornii ve Spojených státech Amerických.

lídra trhu. Tedy přesně to, v co každý zakladatel startupu doufá (Growly, 2018; IT slovník, 2018).

1.3 Životní cyklus startupu

V závislosti na tom, jak se každý startup vyvíjí a roste, prochází postupně určitými fázemi. Tyto fáze se od sebe navzájem liší a to na základě určitých parametrů. Existuje velká škála modelů, které mají snahu popsat vývojový proces u začínajících firem. Autoři těchto modelů se vzájemně neshodují v počtu ani v přesných charakteristikách těchto jednotlivých fází.

V některých zdrojích se lze setkat se čtyřmi fázemi:

1. Pre-seed, Early stage
2. Seed,
3. Growht,
4. Startup.

Rozšířený model popisuje fázi dokonce šest:

1. Ideating,
2. Concepting,
3. Commiting,
4. Validating,
5. Scaling,
6. Establishing.

Jednotlivé fáze přitom blíže popisují vývoj startupu od prvotní myšlenky až k businessu.

A. Čtyři základní fáze životního cyklu startupů

1. Počáteční fáze (Pre-seed, Early Stage)

Jedná se o vůbec prvotní fázi nápadu, která nemá zatím přesně stanovenou strukturu. Zakladatelé přichází s inovativní myšlenkou, která by pomohla vyřešit mezeru na trhu. Prozatím bez jakéhokoli projektu nebo realizace. Nejsou vytvářeny žádné prototypy (Petch, 2016).

Zakladatel by měl zvážit všechny výhody i nevýhody, které mohou nastat. Pomůžou v tom rady od odborníků a obchodních partnerů, ale také od našeho okolí, přátel, kolegů nebo rodiny. Nápad v takovéto formě však postrádá jakýkoli potenciál pro investory a prosazení se na trhu. Úspěch bude tedy záviset především na vlastních schopnostech, připravenosti trhu a finanční základně. V této fázi je nutné zvážit, zda je náš nápad vůbec proveditelný (Petch, 2016).

2. První investice (Seed)

Pokud zakladatelé začnou svou myšlenku systematicky rozvíjet, začne vznikat projekt. Jestliže se následně projekt podaří přivést k životu a dojde k právnímu založení společnosti, nic nebrání zakladatelům uvést na trh první prototypy svých produktů. K největším rizikům této fáze patří především nefunkčnost vytvořeného prototypu a také to, že trh nebude dostatečně velký (Petch, 2016).

3. Růst (Growht)

Nejdůležitější je zpětná vazba prvních zákazníků. Podaří-li se produkt „vyladit“ dle požadavků zákazníků tak, aby měl na trhu odbyt, snaží se společnost o rychlý růst a rozšíření se. Zisky by se měly zvyšovat a pokrývat tak výdaje spojené s chodem podnikání (Petch, 2016).

K největším výzvám v této fázi patří zvládnutí všech klíčových úkolů – péče o stálé i nové zákazníky, řešení konkurence, přizpůsobování se trhu, rozšiřování pracovní síly. Právě náboru nových zaměstnanců věnují zakladatelé velkou pozornost. Výběr lidí s odpovídajícími dovednostmi je nezbytný k dalšímu využití potenciálu firmy (Petch, 2016).

4. Startup

Poslední fází je samotný startup. Jednoduše řečeno hovoříme již o plně rozvinutém podnikatelském nápadu. Dochází k vytvoření relativně stabilní společnosti, jejíž zájem spočívá v dalším růstu a geografickém rozšíření. Rapidně se zvyšují zisky, které pokryjí všechny výdaje a startup vyústí až ve formu klasického podnikání. Hlavním cílem je vytvořit kvalitní tým zaměstnanců, který bude postupně přebírat oblasti řízení, oslovovat nové zákazníky a dostat se co nejvíce do lidského podvědomí (Petch, 2016).

B. Rozšířené členění životního cyklu startupu

1. Myšlenky (Ideating)

Počáteční představa a nápad, podnikatelská ambice na vytvoření nového či inovativního produktu či služby, který by na trhu získaly velký počet zákazníků. Jde pouze o podnikatelský nápad, na jehož základě je vytvářen nový projekt, jakým směrem by se měla společnost ubírat. Zatím neexistuje tým, ve kterém by si členové rozdělovali funkce. Zpravidla za celým nápadem stojí jeden člověk (Startup Common, 2019).

2. Koncepce (Concepting)

V tomto kroku se zakladatel snaží definovat vizi a počáteční strategie svého obchodu. Snahou je vytvořit klíčové milníky na několik let dopředu. Zakladatel přibírá do svého týmu zpravidla 2-3 členy, kteří si rozdělují role podle svých konkrétních znalostí a dovedností (Startup Common, 2019).

3. Zaujímání stanovisek (Commiting)

Členové si rozdělují role podle svých schopností a dovedností a jsou ochotni vše obětovat své práci. Každý zaměstnanec představuje v týmu speciální funkci. Sdílejí však jednu společnou vizi. Spoluzakladatelský tým se snaží rozvíjet počáteční vize produktu či služeb v produkci. Dochází k podpisu smluv a všech právních podkladů, které jsou nezbytné pro založení startupu. Zakladatelé se také podílejí na shánění investorů, kteří by jejich nápad pomohli uskutečnit (Startup Common, 2019).

4. Ověřování (Validating)

Tato fáze přináší první pilotní a testovací prototypy služeb či produktů. Hlídána je především obliba u potencionálních zákazníků. V závislosti na ukazatelích oblíbenosti může dojít k potřebě vylepšování produktů či služby. To přináší sebou potřebu dalších investic (Startup Common, 2019).

.

5. Škálování (Scaling)

Tato fáze se zaměřuje na konkrétní okruh uživatelů a zákazníků, kdy je hlavním cílem vzbudit co největší zájem o nabízený produkt či službu. Snahou je zlepšit především kvalitu a proces realizace (Startup Common, 2019).

6. Založení (Establishing)

Posledním krokem je založení stabilní společnosti se všemi zákonnými požadavky. Předpokladem pro další rozvoj je zájem lidských a finančních zdrojů. Aby byl produkt nebo služba úspěšná, je důležité zajistit, aby byla dodržena původní vize. Zároveň je nutné pracovat na nových postupech a návrzích na zlepšování (Startup Common, 2019).

Ve chvíli, kdy se člověk rozhodne pro založení startupu, bude muset být flexibilní a kreativní ve svém myšlení, umět se přizpůsobit aktuálním trendům a překonávat řadu nečekaných překážek, které se naskytnou. Dle nedávných reportů, které provedla společnost Startup Genome, dochází k tomu, že 90 % startupů selže v důsledku sebezničení. Tzn. nedostatek připravenosti na podmínky trhu či špatný krok v rozhodnutí zakladatelů může vést až k zániku startupu. Hlavní snahou by mělo být porozumění jednotlivým pozicím životního cyklu startupů, které může pomoci předvídat překážky a potencionální výzvy, které se mohou na „cestě“ naskytnou (Petch, 2016).

1.4 Financování

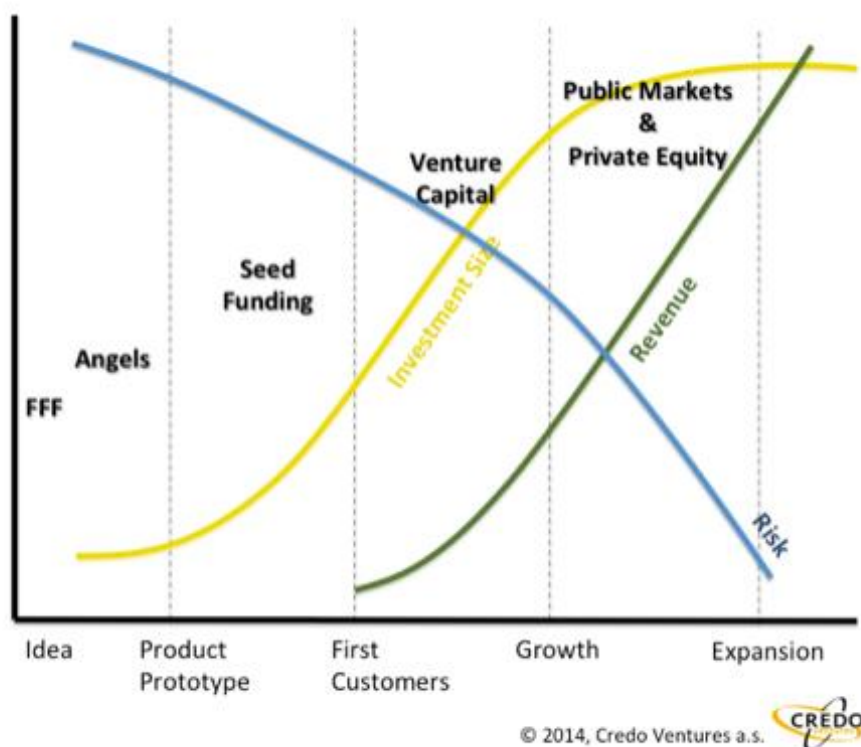
Nezbytnou nutností pro realizaci a růst startupu jsou bezpochyby finanční prostředky. Jestliže zakladatel nedisponuje dostatečným kapitálem, může i sebelepší nápad ztroskotat v počáteční fázi. Tento problém pociťují zejména startupy, které se nacházejí v Pre-seed fázi vývoje a vykazují krátkou finanční agendu (Kiska, 2014).

Problém s počátečním financováním je společným jmenovatelem všech startupových projektů. Pro zakladatele nových startupů je velmi obtížné dosáhnout běžné formy financování, kterou představují úvěry od banky. Hlavní úskalí tkví ve skutečnosti, že začínající podnikatelé představují pro investory a banky velké riziko. Snahou je hledání nových, alternativních forem financování tzv. rizikového kapitálu (Švec, 2010).

V závislosti na vývoji firmy se mění nejen potřeba finančních prostředků, ale i možnosti přístupu k získání prostředků dalších. Prostřednictvím toho tak zakladatelé sbírají zkušenosti a stávají se finančně transparentnější, otevírají se i nové možnosti zdrojů financování (Czechcrunch, 2019).

..

Obrázek 1: Znáznornění rizika v jednotlivých fázích životního cyklu startupu



Zdroj: <https://tyinternety.cz/startupy/kiska-jak-funguji-investice-do-startupu/>

Na obrázku se lze zaměřit na modrou křivku, která představuje míru rizika pro investory v závislosti na jednotlivých fázích životního cyklu startupu. Je zřejmé, že vůbec největší riziko představuje pro investory počáteční fáze životního cyklu, neboť investice putují čistě do podnikatele a jeho nápadu.

Stojí-li potencionální startup zcela na samém začátku, ještě ve fázi nápadu (Idea), musejí se zakladatelé velmi často spoléhat pouze na svoje vlastní finanční prostředky či peníze vypůjčené od přátel, rodiny, kolegů a známých (FFF). Dle křivky lze tvrdit, že čím více se startup posouvá ve svých životních fázích, klesá riziko investování. Investoři se tak v dalších fázích méně obávají o své investice a jsou ochotni poskytovat větší množství prostředků (Startupxplore, 2017).

Postupně se tak do investic zapojují tzv. Andělští investoři (Business angels). Jedná se o profesionální investory, kteří poskytují startupistům nejen své peníze na rozvoj

a zlepšení svých produktů nebo služeb, ale nabízí jim také zkušenosti s operativním řízením nebo řadu kontaktů (Kiska, 2014)

Další fáze se nazývá Seed financování (Seed funding). Ta je reprezentována podnikateli, kteří mají přístup ke specializovaným fondům (tzv. Seed fondům) na velmi vyspělých trzích jako je např. Silicon Valley. Prostředky z těchto fondů jsou určeny především pro pomoc při prvním vývoji produktu do takové fáze, aby mohl být používán veřejností (i když bude mít určité chyby, které zákazníci dokážou přehlédnout), či zabezpečení dostatečného množství kvalifikovaných pracovníků v týmu (Kiska, 2014).

Fáze nazvaná Venturový kapitál (Venture Capital) je založena na poměrně větších institucionálních fondech. Investice z těchto fondů napomáhají ke škálování byznys modelu. Cílem je především vybudovat dostatečnou prodejní sílu, proniknout s produktem na cizí trhy a rozšířit tak jeho působnost (Kiska, 2014).

Je zřejmé, že poslední fáze, nazývaná jako Veřejné trhy a soukromý kapitál (Public Markets and Private Equity), představuje z hlediska investování vůbec nejmenší riziko. Tato fáze však nastupuje velmi vzácně a pouze tehdy, cítí-li společnost potřebu agresivnější expanze. Princip je založen na prodeji cenných kmenových akcií soukromým investorům. Forma těchto finančních prostředků jim umožní aktivní inovaci produktu či služby (Kiska, 2014).

Pokud však majitelé již dobře prosperující firmy cítí potřebu změny nebo chtějí začít nějaký nový projekt, prodají 100 % svých podílů ve firmě soukromým investorům a následně mohou tuto fázi považovat za dobrý způsob exitu. Naproti tomu velkým úspěchem je, pokud startup projde postupně všemi fázemi celého cyklu a ještě vzácnějším jevem je, pokud startup vlastní původní zakladatelé (Kiska, 2014).

Během několika posledních let zaznamenalo odvětví startupů v oblasti financování řadu změn. Jednak došlo k enormnímu nárůstu objemu Venture kapitálu⁴, který je určený na

⁴Venture kapitál – označení pro alternativní zdroj financování rychle rostoucích inovativních projektů.

investice do startupových projektů, a jednak byly vytvořeny nové nástroje financování (Erste corporate banking, 2016).

Každá založená společnost vyžaduje jiné množství finančních prostředků i odlišný způsob financování. Rozlišují se tedy dvě základní skupiny:

1.4.1 Tradiční způsob financování

1.4.2 Alternativní způsob financování

1.4.1 Tradiční způsob financování

1.4.1.1 Přátelé, známí, „pošetilci“ (FFF)

Tento zdroj peněz pochází z bezprostředního okolí zakladatele. Srovnáme-li všechny způsoby financování, patří tento k těm vůbec nejjednodušším a nejrychlejším. I když většina lidí, kteří zakladateli půjčují peníze, nemá žádné zkušenosti s podnikáním, vkládají do zakladatele a jeho myšlenek absolutní důvěru v úspěch. Výhodou jsou obvykle nízké úrokové sazby či shovívavost investorů v případě opožděné splátky. Zapůjčená peněžní částka obvykle stačí pouze na počáteční investice (Zwilling, 2010).

Ačkoli se může zdát tento způsob velmi jednoduchý, nese s sebou značná rizika. Opožděné splátky, nedostatečná dokumentace nebo dohody mezi zakladatelem a investorem z řad rodiny a známých mohou v důsledku vést k nedorozumění a narušení vztahů (Zwilling, 2010).

1.4.1.2 Bankovní úvěry

Velmi populárním zdrojem peněz jsou úvěry poskytnuté od banky. V závislosti na dané zemi, oblasti a různých kritériích nabízejí banky řadu výhod a široké spektrum půjček. Nutností je ale počítat i s úskalím získání tohoto toku peněz. Banky půjčují peníze na základě velmi dobře propracovaného podnikatelského záměru. Rozhodující jsou pro ně výsledky statistik, jak si firma na trhu stojí (Entrepreneur Europe, 2019).

1.4.1.3 Business angels

Business angels, v překladu Obchodní andělé či Andělští investoři, jsou bohatí a hlavně nezávislí profesionálové, jejichž hlavním cílem je poskytnutí finanční pomoci jednotlivcům, kteří chtějí na trhu uspět se svým nápadem, výměnou za majetkový podíl

ve společnosti. Takto poskytnutý kapitál představuje pomyslný most mezi počáteční myšlenkou a již životaschopnou společností. Umožní tak vyvíjet nabízený produkt či službu (Debitoor dictionary, 2019).

Nejen že andělští investoři poskytnou jedinci finanční kapitál, ale také se aktivně zapojují do projektu a poskytují startupistům svůj čas, cenné rady, zkušenosti a kontakty. Je pravděpodobné, že někteří investoři tedy můžou sedět ve správní radě společnosti, vystupovat jako poradci. Výjimkou nejsou ani ti, kteří jsou tichými společníky a jednoduše poskytují kapitál, aniž by se aktivně zapojovali a nechávají všechna rozhodnutí na samotném zakladateli (Startups, 2019).

Duševní kapitál je přínosem nejen pro začínající podnikatele, ale i pro investora. Pomáhá totiž snižovat riziko a zároveň zvyšovat šanci na úspěch. Na oplátku investoři očekávají nejen návratnost svých investic, ale i několikanásobné zhodnocení ve formě zisku. Většinou se jedná o dvou a čtyřnásobek svých počátečních investic s návratností během tří až osmi let (Debitoor dictionary, 2019).

Rozdělujeme 6 základních typů andělských investorů:

- a) Panna (Virgin) – označení pro investora, který doposud neinvestoval
- b) Latentní (Latent) – označení pro investora, který nevložil žádný kapitál do projektu během posledních třech let
- c) Maximalizující bohatství (Wealthmaximising) – označení pro velmi zkušeného investora, jehož cílem je zvětšit své bohatství
- d) Podnikatel (Entrepreneur) – označení pro investora, který podporuje svým kapitálem firmu kvůli své slabosti k podnikání
- e) Hledatel příjmů (Income Peking) – označení pro investora, který investuje za účelem hledání zaměstnání nebo příjmů
- f) Firemní (Corporate) – označení pro investory, kteří vkládají kapitál za účelem zisku většinových akcií (Startups, 2019).

1.4.1.4 Rizikový kapitál (Venture capital)

Fondy rizikového kapitálu jsou tvořeny buď malými skupinkami investorů, nebo jednotlivci, kteří jsou nazýváni jako rizikovní kapitalisté. Ti investují peníze výměnou za podíl v dané společnosti. Kapitály pochází z různých externích zdrojů, jako např. od

bohatých jedinců, z penzijních fondů, charitativních nadací, pojišťoven. Finanční prostředky z těchto fondů jsou nasměrovány především do technologicky orientovaných podniků a společností jako např. podniky zabývající se biotechnologií, informační technologií či mediální komunikací (Privco, 2019).

Investoři rizikového kapitálu poskytují začínajícím podnikatelům nejen finanční prostředky, ale i dohled, sdílení zkušeností a kontakty s vlivnými obchodními partnery. Nevýhodou pro zakladatele společnosti může představovat kontrola nad společností ze stran kapitalistů, mnohdy mají tendenci ovlivňovat i strategické plány a řízení společnosti (Privco, 2019).

Investice jsou posílány především do inovativních podniků s vysokým růstovým potenciálem. Jedná se především o podniky, které jsou již v pokročilejší životní fázi, mají prokazatelné výsledky úspěchu a koncentrují se na posílení své expanze. Je tedy téměř nepravděpodobné, že by rizikovní kapitalisté investovali do firem, které se koncentrují na pomalejší a stabilnější růst a nemají vytvořené přesné růstové plány (Grayesen a Jee, 2016).

Návratnost počátečních investic je odlišná, ale lze odhadnout, že se vrátí průměrně během pěti až deseti let, přičemž kapitalisté během této doby očekávají až trojnásobný nárůst počáteční hodnoty (Grayesen a Jee, 2016).

1.4.1.5 Inkubátory

Jako inkubátory se označují soukromé či státem zřízené instituce, které pomáhají nově založeným startupům v době jejich největší zranitelnosti. Většina je neziskových a dostávají finanční prostředky z vládních grantů, darů nebo z nájemného. Jejich smyslem je podpora podnikatelského prostředí v místních komunitách. Nabízejí zakladatelům startupů prostor, kde se mohou společně sdružovat a využívat všech výhod, které nabízí (Riggins, 2019).

Vzhledem k tomu, že nově začínající podnikatelé postrádají řadu zkušeností a kontaktů, radí se mezi ně bohatá nabídka školicích programů, poradenství v oblasti marketingu, nástroje na průzkum trhu, vytváření obchodního plánu, ale také jsou ochotni zapůjčit

kancelářské prostory nebo elektronické vybavení. Podnikatelům umožňují také odborný mentoring a přístup ke grantovým programům (Riggins, 2019).

Cílem je poskytnout začínajícímu startupu vše potřebné k podnikání. Dozor trvá obvykle kolem dvou let. Následně startup opouští poskytnuté prostory a vstupuje na trhu s nashromážděnými zkušenostmi a kontakty sám. Oproti již zmíněným způsobům financování nabízí jednu velkou výhodu. Inkubátory nezískávají za poskytnuté výhody žádné podíly v zakladatelově firmě a zástupci neusedají do dozorčí rady startupu. Zakladatel se může volně pohybovat a rozšiřovat své podnikání dle toho, jak uzná za vhodné (Gensler, 2019).

Nevýhodou je skutečnost, že díky tomu, že jsou neziskovou organizací, nemohou nabídnout peněžní kapitál, který by zakladateli pomohl intenzivně se rozvíjet. Inkubátor je místem růstu startupu, avšak pokud chce zakladatel okamžité výsledky, nemusí být inkubátor tím nejvhodnějším zdrojem financování (Riggins, 2019).

Koncept inkubátorů získává od 80. let stále větší oblibu. Právě v těchto letech se rozhodly mnohé vysoké školy pro otevření těchto organizací, aby ukázaly studentům možnosti jejich budoucího povolání. Inkubátory mají sloužit pro potřeby studentů, kteří disponují inovativními nápady, avšak bez možného místa realizace. To mají najít právě v univerzitních inkubátorech, které disponují velkými laboratořemi, kde mají možnost aplikovat své nápady v praxi. Tak se inkubátory staly přidruženou součástí univerzit a dnes jich lze najít na celém světě tisíce (Riggins, 2019).

1.4.2 Alternativní způsob financování

1.4.2.1 Crowdfunding

Poměrně novým způsobem financování je Crowdfunding, což lze přeložit jako kolektivní financování. Je to způsob, jak mohou být získány finanční prostředky pro zakladatele startupu a to prostřednictvím darů od přátel, rodiny, ale i zcela cizích lidí nebo podniků (Startup Loans, 2019).

Celý proces je závislý na velkém počtu lidí, kteří individuálně investují různě vysoké částky do cizího startupu. Tyto různě velké částky se sdružují do jedné velké investice,

kteřou pak zakladatel použije pro různé účely, ať už se jedná o uvedení startupu na trh či v pozdějších fázích ke zdokonalování určitého výrobku nebo služby, kterou nabízí (Startup Loans, 2019).

K rozšíření tohoto způsobu financování do podvědomí lidí dochází pomocí sociálních medií, které umožňují oslovení většího množství potencionálních dárců. Zakladatel startupu vytvoří na speciální crowdfundingovém portálu kampaň, ve které seznámí potencionální investory se svým záměrem, postupy a cíli projektu. Podrobně představí svůj podnikatelský plán a potřebnou cílovou částku k realizaci projektu. Během šedesáti dní mají možnost potencionální investoři přispět různě velkou částkou. Tato částka může být čistě ve formě daru, příslibem předkupního produktu nebo získání nějaké odměny. Dobrým příkladem crowdfundingových portálů je např. Kickstarter, Indiegogo a Circle Up (Finance pro radost, 2019).

Značnou výhodou crowdfundingu je kromě získání finanční podpory také to, že si zakladatel vyzkouší propagaci svého projektu, získá pozornost lidí již před uvedením samotného produktu nebo služby na trh a v neposlední řadě může vyvodit, jak na projekt nezaujatě pohlíží ostatní (Crowder, 2018).

Lze se setkat se 4 druhy Crowdfundingu:

- a) Charitativní,
- b) odměnový,
- c) dluhový,
- d) podílový.

1.4.2.2 Státní dotace

Podporu na financování startupů lze získat i z veřejného sektoru ve formě grantů a dotací, nejčastěji prostřednictvím agentur na podnikání nebo národních inovačních fondů. Během posledních let jsou často čerpány i dotace z Evropské unie.

Granty mohou mít různou podobu a pokrývají různé procento předem stanovených nákladů. Některé mohou pokrýt pouze počáteční náklady, jiné přispívají až na 80-90 % nákladů celkových. Pro získání grantů musí daný startup splňovat poměrně obsáhlá a přísná kritéria. Obecně platí zásada, že pro získání je potřeba podrobný popis projektu, sestavení podnikatelského záměru, vyčíslení nákladů a zdůvodnění, jaký přínos bude

projekt mít. Následně je žádost posuzována kompetentními osobami. Mnohdy bývají žádosti zamítnuty z důvodu nerelevantní přínosu daného projektu, nedostatečného popisu nebo chybné zeměpisné lokaci (Bdc, 2019).

1.5 Druhy startupů

Steve Blank sestavil žebříček šesti základních druhů startupů, který se liší především z hlediska strategie, důvodu založení, ale i z hlediska typů podpory v oblasti financování. Každý tvůrce startupu by si měl před založením svého startupu promyslet, jakou cestou se vydá (Blank, 2011).

1. Startupy životního stylu (Lifestylestartup)

Zakladatelé těchto startupů se drží motta: „*Žij svou vášní.*“ Ve svém projektu se snaží skloubit práci se svými zálibami a vydělat si přitom slušné peníze. Nejčastěji se jedná o lidi, kteří žijí v přímořských oblastech. Jako příklad lze uvést potápěče či surfaře, kteří si otevrou obchod a vydělávají si na živobytí tím, co je naplňuje a baví (Blank, 2011).

Bývalý australský surfař Mathew Jones spojil svou touhu být učitelem se svou vášní pro surfování a vznikla tak mobilní aplikace iSurfer, která nabízí pro nadšence surfu lekce. Právě v mobilních aplikacích našlo uplatnění mnoho nejen lifestyleových startupových projektů, neboť během posledních několika let došlo k rozmachu mobilních technologií a smartphonů (Peerbits, 2019).

2. Startupy malého podnikání (Small Business Startups)

Startupy malého podnikání jsou zakládány lidmi, se kterými se běžně setkáváme na ulici. Jejich cílem není ani tak vytvořit obrovskou společnost s globálním rozsahem a enormními zisky, jako vytvořit si založením podniku stabilní zaměstnání, které povede ke komfortnímu životu a uživení rodiny. Ve většině případů je celý startup financován z vlastních úspor či půjček od příbuzných, v menší míře pak pomocí bankovních úvěrů (Peerbits, 2019).

Právě prosperita malého podnikání dokazuje, že není klíčová velikost podniku, ale především technologie. Pro zakladatele takového startupu je tedy rozhodující provedení celého projektu. Klíčovým lze shledat především jednoduché a přehledné provedení webových stránek tak, aby se v nich lehce pohyboval běžný uživatel (Blank, 2011).

3. Škálovatelné startupy (Scalable startups)

Pravým opakem výše zmíněných startupů malého podnikání jsou startupy škálovatelné. Ty se obvykle shromažďují v inovativních uskupeních jako např. Silicon Valley, Shanghai, New York nebo Boston. Tento typ je z hlediska založení považován za vůbec nejsložitější a tvoří pouze malé procento v zastoupení. Přitahuje však největší množství potencionálních investorů. Vzhledem k tomu, že tyto startupy přinášejí na trh četná technologická řešení, značná část investic putuje do mobilních technologií (Peerbits, 2019).

Podstatou je hledání opakovatelného a škálovatelného obchodního modelu. Pokud je takový model získán, je zapotřebí sehnat dostatečně velký kapitál, aby mohlo dojít k rychlé expanzi (Peerbits, 2019).

Zakladatelé již od první chvíle věří, že dokážou díky svým vizím změnit svět. Hlavním cílem je vybudovat z minimálních nákladů firmy, které budou mít význam po celém světě. Typickým příkladem může být Facebook, Google, Twitter nebo Skype (Peerbits, 2019).

4. Koupěschopné startupy (Buyable startup)

Tento typ vzniká za účelem dalšího prodeje větším firmám. Zakladatelé začínají podnikat s malým kapitálem, vyvíjí projekty a pak je dále prodávají úspěšným společnostem. Výhodou jsou nižší počáteční náklady, než kdyby byl produkt uváděn velkou firmou, avšak životnost tohoto typu startupu je pouze krátkodobá. Během posledních pěti let se tento typ startupu stále více uplatňuje mezi populárními mobilními a webovými aplikacemi. Jako příklad lze uvést webový prohlížeč Divshot, který později odkoupila společnost Google (Peerbits, 2019).

5. Startupy velkých společností (LargecompanyStartups)

Typickým příkladem tohoto typu jsou velké společnosti jako Google nebo Android. Jelikož tyto společnosti mají omezené životní cykly, zavádějí tzv. interní startupy, které jsou obchodní divizí již dobře zavedené firmy. Společnosti této velikosti se rozvíjí právě díky zavádění nových inovací, které aplikují na svých produktech pro zákazníky (Peerbits, 2019).

Tyto produkty jsou většinou vylepšenými variantami již stávajících produktů. Pro společnosti takové velikosti je totiž uvedení zcela nového produktu na trh daleko obtížnější. Změny ve vkusu zákazníků a trendech či nové konkurence na trhu napomáhají těmto společnostem prosperovat a prodlužovat životnost. Příklad takto fungujícího startupu demonstruje společnost Microsoft, která vyvinula komunikační aplikaci Three degrees (Topmba, 2018).

6. Sociální startupy (Social startup)

Neméně ambiciózními a vášnivými podnikateli jsou také zakladatelé sociálních startupů. I když je obecně účelem startupů rychle růst a vytvářet pěkné zisky, sociální startupy se řadí mezi výjimky. Jejich cílem je vytvářet lepší svět. Mají zájem na řešení sociálních problémů, zlepšení komunit, života lidí a životního prostředí. Snahou je přijít s novými strategiemi, koncepcemi a nápady pro uspokojení sociálních potřeb nebo pracovat na implementaci již existujících sociálních řešeních. Často jsou tyto projekty tedy organizovány jako neziskové, kdy hlavním cílem není zbohatnout, ale mít pozitivní dopad pro lidstvo (Topmba, 2018).

2 Podpora startupů ve Spolkové republice Německo

Tato část bakalářské práce se zabývá podporou startupů v oblasti médií a vzdělávání ve Spolkové republice Německo. Práce podá stručný přehled o startupovém prostředí, zmapuje jednotlivé možnosti podpory a v neposlední řadě představí i úspěšné startupové projekty.

Vzhledem k velikosti SRN není možné, aby byl vytvořen kompletní přehled jednotlivých podpůrných programů. U každé možnosti financování byly vybrány tři, čtyři příklady, které se snaží přiblížit princip, na jakém jsou dané programy vybudovány. V závěru kapitoly je konkrétně uvedeno několik zajímavých příkladů úspěšných startupů.

2.1 Startupové prostředí v SRN

Spolková republika Německo je evropskou velmocí v zakládání startupů. V roce 2018 byla provedena britskou společností NimbleFins studie, která měla za úkol porovnat nejružnější ekonomické ukazatele v jednotlivých evropských zemích. Byly zkoumány následující ukazatele: náklady na podnikání, síla ekonomiky, kvalita a vzdělanost pracovní síly a v neposlední řadě i vyspělost podnikatelského prostředí. Především díky silné ekonomice a snadnému přístupu k rizikovému kapitálu se Německo řadí k nejlepším zemím pro začínající podnikatele v Evropě. Za zmínku stojí uvést fakt, že velkou roli hraje i německé obyvatelstvo patřící k velmi vzdělaným (Startup Jobs, 2019; Hospodářské noviny, 2019).

Tabulka 1: Zobrazení žebříčku evropských zemí disponujících nejlepšími podmínkami pro založení startupů

Pořadí	Stát
1.	Německo
2.	Spojené království
3.	Irsko
4.	Švýcarsko
5.	Estonsko

6.	Česká republika
7.	Švédsko
8.	Norsko
9.	Finsko
10.	Nizozemí
11.	Rakousko
12.	Dánsko

Zdroj: <https://www.nimblefins.co.uk/best-countries-europe-startups#topc>

Německá ekonomika byla dlouhou dobu definována velkými korporacemi. V roce 2005 se dostávají do popředí malí a střední podnikatelé a startupové projekty. Právě ty hrají důležitou roli v hospodářském rozvoji Německa, neboť prosazují inovace a vytvářejí nová pracovní místa. Nelze určit jejich přesný počet, ale doposud se hovoří zhruba o šesti tisících úspěšných startupech (Facts about Germany, 2019).

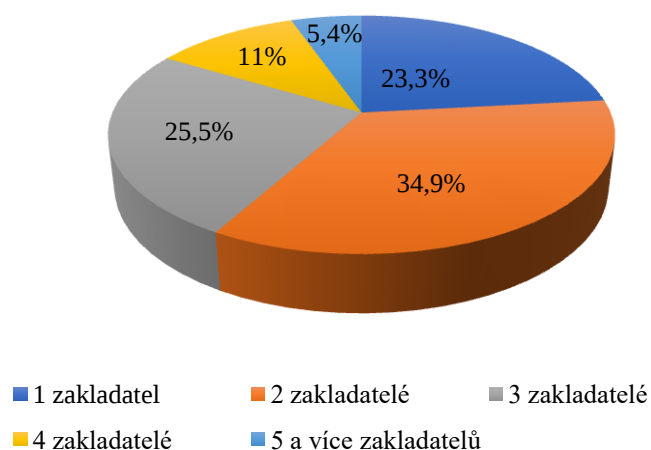
V roce 2018 se dle německého Startup Monitoru (Deutsche Startup Monitor – DSM) vyskytovalo nejvíce startupů v sektoru informačních a komunikačních technologií (31,6 %). Právě v této oblasti není k zahájení startupu potřeba velkých investic. Různá internetová řešení nabízejí potenciál pro další růst a nové obchodní modely. Druhé místo obsadil sektor zdravotnictví a medicíny (10,1 %). Velké množství startupů obohatilo i odvětví zdravého životního stylu, které se umístilo na třetím místě (9,7 %). Podíl startupů v oblasti médií a vzdělávání se drží na 3,6 % (DSM - Deutscher Startup Monitor, 2018).

Během posledních let došlo také k mírnému vzrůstu týmové spolupráce. Porovnáme-li roky 2013 a 2018, bylo v roce 2018 založeno daleko více startupů s větším počtem zakladatelů než individuálně. Až 77 % startupů bylo založených týmově. Zajímavé je i srovnání mezi oběma pohlavími. Zatímco ženy zakládají své projekty ve většině případů tzv. sólo, muži upřednostňují v 80 % zakládání projektu se společníky (DSM - Deutscher Startup Monitor, 2018).

Během let se měnila i samotná velikost zakladatelského seskupení, jak je možné vidět v grafu 1. Vyjma samotných zakladatelů bylo dle nejnovějších statistik v roce 2018 v jednom startupu zaměstnáno průměrně 12,3 osob (DSM - Deutscher Startup Monitor, 2018).

Graf 1 : Zobrazení počtu zakladatelů startupu v týmu – Německo (2018)

Počet zakladatelů startupu v týmu - Německo (2018)



Zdroj: vlastní vypracování

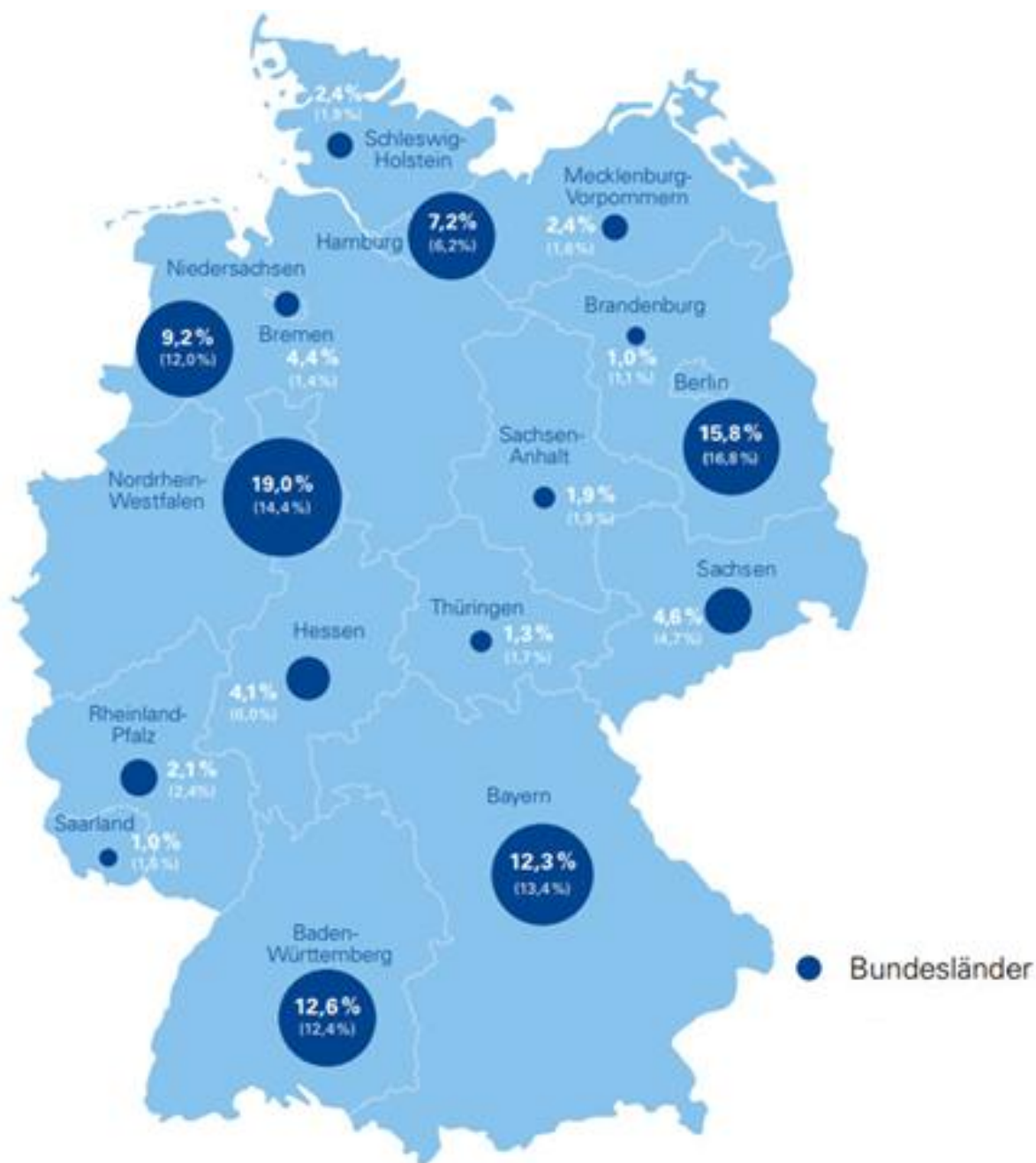
Vzhledem k tomu, že Německo nabízí začínajícím podnikům dobrou infrastrukturu a výhodné možnosti financování, láká stále více mezinárodních podnikatelů. Téměř 10 % zakladatelů startupů a 22 % jejich zaměstnanců pochází ze zahraničí. Hlavní město Berlín je označováno kolébkou startupových společností a klade si za úkol spojit se s významnými startupovými centry jako Silicon Valley, New York nebo Tel Aviv. Berlínská startupová scéna je angažovaná, rozmanitá, mezinárodní a otevřená nejnovějším trendům. Během posledních let zde byl vytvořen ekosystém startupů, ve kterém se mají možnost setkávat jak zakladatelé startupů, tak i potencionální investoři. Mnoho dalších startupů lze nalézt ve městech jako Mnichov, Hamburk, Düsseldorf nebo Frankfurt nad Mohanem (DSM - Deutscher Startup Monitor, 2018; Fact about Germany, 2019)

Při výběru optimálního města pro uvedení startupu na trh berou podnikatelé zřetel hned na několik faktorů. Místo volí především takové, jehož okolí dobře znají, blízko něhož registrují dostatek obchodních partnerů. Rozhodující je pro ně i existence již úspěšných

projektů v dané oblasti. Pokud se v dané lokalitě nachází i podnikatelské inkubátory, které jim do začátku pomohou a poskytnou administrativní prostory s levným nájmem, dávají takovému městům jednoznačně přednost (Startup Wissen, 2018).

Obrázek 2 zobrazuje procentové zastoupení startupových projektů v jednotlivých spolkových zemích Německa. Lze velmi snadno vyčíst, že startupy se nejvíce koncentrují do čtvrté největší spolkové země Německa, kterou je Severní Porýní-Vestfálsko (Nordrhein-Westfalen) – 19 % v čele s městem Düsseldorf. Hlavní město Berlín se v roce 2018 umístilo s celkovým počtem 15,8 % na druhém místě, přesto zůstává německým startupovým hotspotem. Třetí místo obsadila spolková země Bádensko-Württembersko (Baden-Württemberg) s 12,6 %. V těsném závěsu na čtvrtém místě se umístila největší spolková země Bavorsko (Bayern) s 12,3 % startupů. Dolní Sasko (Niedersachsen) s 9,2 % uzavírá TOP 5 spolkových zemí s největším zastoupením startupových projektů, i když oproti předešlým rokům počet startupů v této oblasti mírně klesá. Zajímavostí je procentový posun v Brémách (Bremen), kde stoupl počet ze 1,4 % na 4,4 %. Lze tvrdit, že se startupové projekty bleskově rozšiřují do ostatních spolkových zemí, které se v zakládání startupů stávají stále více aktivní.

Obrázek 2: Procentové rozložení hlavních sídel startupů ve Spolkové republice Německo



Zdroj: <http://startupwissen.biz/wo-gibt-es-in-deutschland-die-meisten-startups/>

2.2 Financování a podpora startupů v SRN

Dle studie, kterou provádí DSM-Startups 2018, spoléhá v průběhu svého podnikání na potřebu získat externí kapitál více než 50 % zakladatelů. Až 80 % startupistů využívá k počátečnímu financování vlastní úspory nebo vypůjčené peníze od rodiny a přátel. Přibližně 12 % podnikatelů volí při financování finanční podporu od bank, 35 % od státu. Oblibu získávají i Business angels, jejichž finance využívá zhruba pětina

startupistů. Crowdfunding si udržuje stále poměrně konstantní křivku s podílem využití 4,1 %. Naproti tomu rok od roku méně oblíbenou formou financování je rizikový kapitál (Venture kapitál), který využívá stále méně lidí - cca 15 % (DSM - Deutscher Startup Monitor, 2018).

2.2.1 Podpora od státu

Podpůrných státních programů využívá při financování zhruba 35 % startupů. Spolkového ministerstva pro hospodářství a energii (BMWi) působí jako vedoucí resort v koordinaci strukturálních fondů. Jeho snahou je propojit zájmy mezi Spolkem a spolkovými zeměmi v otázkách podpory ze strukturálních fondů a sjednotit národní pozici vůči EU. Spolková republika Německo nabízí velké množství programů (DSM - Deutscher Startup Monitor, 2018).

Následující programy uvádím jako příklad:

a) KMU innovativ

Spolkové ministerstvo pro výzkum a vzdělání (BMBF) podporuje především oblasti informačních a komunikačních technologií a médií, které jsou velmi důležité pro budoucí vývoj Německa. Je schopno přiznat dotaci až 50 % nákladů, pokud bude návrh detailně rozpracován na max. 10 stránkách. Podmínkou je, že projekt bude mít vysoké možnosti využití. Výhodou tohoto projektu je rychlé rozhodnutí o přidělení dotace. Dotaci je možné obdržet již do dvou měsíců od podání návrhu (Bundesministerium für Bildung und Forschung, 2018).

b) EXIST- Gründerstipendium

Program EXIST-Gründerstipendium vzniká pod záštitou Spolkového ministerstva hospodářství a energetiky (BMWi). Je určen pro studenty, absolventy a výzkumné pracovníky, kteří mají vazbu na vysoké školy. Cílem je podpořit jejich inovativní myšlenky v projekty technologicky inovativního charakteru a prosazení na trhu. Podpora je uskutečňována formou finančního stipendia v rozmezí 1000-3000 EUR/měsíc, příspěvkem na coaching 5 000 EUR a peněžním příspěvkem na vybavení max. 10 000 EUR jednorázově (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, 2019).

c) Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM)

Zřizovatelem projektu je Spolkové ministerstvo hospodářství a energetiky (BMWi). Program je určen pro startupy, které překonaly počáteční fázi a mají za sebou dva roky života. Výše podpory závisí na lokaci startupu a jeho velikosti v rozmezí od 25-45 % nákladů (až do výše 380 000 EUR), (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie B, 2019).

Podpora od Evropské unie – projekt Horizon 2020

Tento program je zřizován Evropskou unií a jedná se o vůbec největší program EU v oblasti výzkumu a inovací. Probíhá v letech 2014 – 2020 a je na něho vyčleněno 80 miliard EUR. Cílem je v jednotlivých zemích EU produkovat objevy a inovativní produkty na světové úrovni, rozvíjet evropský výzkumný prostor a usnadnit spolupráci v oblasti financování mezi soukromým a veřejným sektorem. Dotace bývá přiznána až ve výši kolem 70 % očekávaných nákladů. Prostředky jsou poskytovány na inovativní projekty včetně startupů, které mají vysoký růstový potenciál a brzký plánovaný vstup na trh (European Commision, 2019).

2.2.2 Business angels

Finanční prostředky od Business angels využívá v Německu zhruba 22 % startupů. Vzhledem k tomu, že Business angels investují své prostředky převážně v raných fázích startupu, je tento způsob financování v SRN velmi podporován, neboť podpora inovativních projektů přináší značný ekonomický význam. Existuje zde celostátní síť, která zastupuje zájmy investorů a nazývá se Business Angels Netzwerk Deutschland. Tento spolek byl založen v roce 1998 v Berlíně původně jako sdružení, od roku 2001 má status uznávané organizace. Snahou této organizace je budovat podnikatelskou kulturu, sdružovat jednotlivé anděly a podporovat jejich vzájemnou spolupráci včetně výměny zkušeností BAND v Německu registruje zhruba 1400 členů (BAND - Business Angels Netzwerk Deutschland B, 2019).

Zakladatelé startupu a zájemci o získání kapitálu mohou na internetových stránkách dohledat formulář, ve kterém podrobně popíší svůj podnikatelský záměr, cíle projektu a přesný finanční plán, který bude následně odeslán na jednotlivé Business angels. Pokud je projekt zaujme a budou chtít investovat, zašlou zakladateli zpětnou vazbu. Spolek Business Angels Netzwerk Deutschland jednotlivé projekty neposuzuje

a neurčuje, do kterých budou investice vkládány. Slouží tedy pouze jako platforma pro spojení podnikatelů a investorů Business angels (BAND - Business Angels Netzwerk Deutschland, 2019)

Spolkové ministerstvo pro hospodářství a energii (BMWi) zřídilo podpůrný projekt pod názvem INVEST, který má za úkol pomoci jak zakladatelům startupů, tak i investorům Business angels. Pokud business angels investují do projektu více jak 10 000 EUR, získají jako náhradu 20 % z této investice nazpět. Tento program se snaží motivovat jednak mladé lidi k podnikání, jednak investory, aby poskytli svůj kapitál k dispozici (BMWi. de, 2019).

2.2.3 Venture kapitál (Wagnis- oder Risikokapital)

Dle odhadů se vyskytuje v Německu cca 163 aktivních společností Venture kapitálu a většina z nich patří k institucím Spolku a spolkových zemí. Jejich zájmy jsou zaštitěny organizací Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK). Nejvíce společností rizikového kapitálu sídlí v Berlíně (40), následuje Mnichov (34), Hamburk (13) a Düsseldorf (7), (Jasch, 2018).

Zajímavé je sledovat vývoj oblíbenosti Venture kapitálu v hlavním městě Berlín. Zatímco v roce 2017 byl Venture kapitálem financován každý třetí startup (33,2 %), v roce 2018 se jedná už pouze o 26,8 %. Zde je tedy pokles opravdu znatelný (DSM - Deutscher Startup Monitor, 2018).

K nejznámějším fondům Venture kapitálu patří:

a) German Startups Group GmbH

German Startups Group je společnost, která má vedoucí postavení na trhu v oblasti poskytování soukromého Venture kapitálu. Byla založena roku 2012 se sídlem v Berlíně. Cílem je poskytnout talentovaným zakladatelům startupů kapitál pro rozvoj jejich obchodních modelů v rozmezí od 100 000 – 3 000 000 EUR v závislosti na tom, v jaké fázi se aktuálně startup nachází. Pokud nabízí zakladatel zajímavý obchodní model, je ho společnost schopna podpořit a investovat do různých odvětví (Jasch, 2018).

b) Hightech Gründerfonds (HTGF)

HTGF byl založen v roce 2005 a sídlí v německém Bonnu. Jedná se o částečně státní fond. Od svého založení pomohl financovat kolem pěti set startupových projektů. Zaměřuje se především na podporu startupových projektů v oblasti inovace softwarů a telekomunikačních zařízení. Dalšími oblastmi jsou strojírenství nebo environmentální technologie. Finance, které jsou investovány do projektů, pocházejí částečně z rozpočtu spolku a částečně jsou dotovány koncerny firem – např. SAP, Bosch, BASF (Jasch, 2018).

c) Tengelmann Ventures GmbH

Společnost Tengelmann Ventures je dceřinou společností skupiny Tengelmann, která se zaměřuje na podporu startupů v oblasti e-commerce, webových a internetových technologií. Byla založena v roce 2009 a během posledních pěti let investovala do více než padesáti pěti nově začínajících společností. Tato společnost upřednostňuje financování v rané fázi startupu (TEV – Tengelmann Ventures, 2019).

d) Bertelsmann Digital Media Investments

Společnost působí na trhu od roku 2006 a zabývá se především digitálními médii. Věnuje se podpoře projektů v Pre-seed a Seed fázi (BDMI, 2019).

e) Media Ventures GmbH

Jedná se o soukromou investiční společnost, která sídlí v Kolíně nad Rýnem. Specializuje se na pomoc ve všech fázích od založení startupu, až po jeho zralou formu. Investice plují do celé Evropy, s primárním zaměřením na Německo. Zajímají se především o zajímavé projekty z oblasti médií, nových telekomunikačních technologií a e-commerce (Media Ventures, 2019).

2.2.4 Banky

Úvěry od bank využívá k počátečnímu financování svého projektu zhruba 12 % německých startupistů. Dle studií v předešlých letech lze sledovat mírný pokles. Ten je pravděpodobně způsoben složitostí při získání úvěru. Banky vyžadují již při prvním setkání detailní podnikatelský plán, ve kterém bude kompletní tříletý plán financování. Takto složitá administrace, která je i dost nákladná, pravděpodobně odrazuje startupisty o takový úvěr zažádat. A tak raději volí jiné způsoby financování, kterých je možno

snadněji dosáhnout. Navíc, aby mohl být bankovní úvěr přiznán, posuzuje banka složitě různá kritéria mj. zda budou dlouhodobě dostatečné zisky, aby mohly být pokryty splátky úvěru, sociální pojištění a byla zachována životní úroveň zakladatele (Deutsche Startups, 2018).

Od roku 2016 do roku 2020 probíhá v Německu pod vedením Deutsche Bank a inovačního centra „Factory Berlin“⁵ projekt, jehož cílem je propojit začínající startupy s již zavedenými středními podniky. Startupistům je k dispozici kancelář v hlavním městě Berlín, která umožňuje přístup k berlínskému ekosystému firem a napomáhá rozvíjet vztahy mezi novými a již zavedenými společnostmi (Deutsche Bank, 2019).

Deutsche Bank svou pomoc odlišuje v závislosti na tom, v jaké životní fázi se daný startup nachází – zda ve fázi Seed, Grow nebo Expand. Kromě toho pomáhá s vyřizováním půjček, platebními transakcemi a nabízí pro snadnější ovládání financí různé mobilní aplikace. Na pracovníky banky se zájemci mohou obrátit i v šesti dalších městech v Německu např. Frankfurt, Hamburk, Mnichov nebo Stuttgart (Deutsche Bank, 2019).

Berlínská investiční banka (Investition bank Berlin) nabízí program s názvem Pro FIT, který podporuje nejen vynález a vývoj inovativních technologií, ale mladé startupisty naučí, jak se správně pohybovat na trhu. K získání finanční dotace, která pokryje až 80 % plánovaných výdajů (max. 400 000 EUR) je nutné dodržet určité podmínky. Startup musí mít sídlo v Berlíně a musí se vztahovat k oblasti informačních a komunikačních technologií, optických technologií nebo medicínských technik (Schröter, 2017).

Braniborská investiční banka (Investitionsbank des Landes Brandenburg – ILB) nabízí v rámci projektu Gründunginnovativ finanční podporu až v 75 % výši nákladů (25 000-100 000 EUR) pro zakladatele startupů. Podmínkou je mít sídlo min. tři roky v Braniborsku, zaměření na informační a komunikační technologie, média nebo cestovní ruch a musí se jednat o nový projekt, který ještě nebyl odstartován (Schröter, 2017).

⁵ „Factory Berlin“ významná inovační komunita, která provozuje největší startupový kampus v Berlíně.

2.2.5 Crowdfunding

Poměrně novou moderní metodou financování se stává Crowdfunding. Für-Gründer.de Monitor sestavuje každoročně údaje o platformách v Německu a informuje, jak hojně je tento alternativní způsob financování využíván. Ročně je tak tímto způsobem financováno kolem devíti set startupových projektů (Für Gründer.de, 2019).

Nejznámější crowdfundingové platformy v Německu:

1) **betterplace.org**

Betterplace.org je online darovací platformou v Německu. Tato nezisková organizace byla založena roku 2006. Její tým poskytuje bezplatné rady a má zastoupení v jedenácti německých městech. Snahou je analyzovat aktuální digitální sociální trendy (Betterplace.org, 2019).

Aktuálně zde probíhá mnoho projektů, které se specializují na různá odvětví. Jako příklad lze uvést projekt pod názvem: „*Unterstützen Sie kulturelle Bildung für Kinder!*“ nebo-li „*Podpořte kulturní vzdělávání pro děti!*“ Smyslem tohoto projektu je získat finanční prostředky na náklady chodu „pojízdného“ divadla. Toto divadlo navštěvuje školy, školky a další vzdělávací zařízení pro děti, kde hraje dětem ve věku od dvou do deseti let divadlo. Hlavním účelem je podpořit dětský kulturní rozvoj, neboť v dnešní době tráví děti velké množství času u internetu (Betterplace.org B, 2019).

2) **Startnext**

Startnext je největší crowdfundingovou platformou v německy mluvících zemích, na které bylo financováno již přes šest tisíc osm set projektů. Hlavní sídlo má v Berlíně, ale působí i v Rakousku či Švýcarsku. Společnost nabízí pravidelné workshopy a poradenství pro mladé lidi se zajímavými nápady. Platforma umožňuje prezentovat online své nápady a následně zřídit kampaň, na kterou bude možno přispět (Startnex, 2019).

Crowdfunding na této platformě funguje na principu „všechno nebo nic“. Znamená to, že pokud se podaří vybrat celou částku, kterou zakladatel startupu uvádí ve svém podnikatelském záměru, je mu celý finanční obnos vyplacen. V případě, že není částka zcela naplněna, není ani částečný finanční obnos vyplacen, ale je vrácen všem investorům zpět a to ve stejné výši, v jaké investovali (Startnex, 2019).

3) Steady

Steady je německá platforma se sídlem v Berlíně. Zaměřuje se na projekty v oblasti digitálních médií, kterými jsou blogy, videa, obrázky, online magazíny nebo podcasty. Jedná se o speciální formu crowdfundingu, kdy vytvořená kampaň má přesvědčit publikum, aby přispělo na daný projekt. Niko-li však jednorázově částkou, ale pravidelně každý měsíc stejně velkým peněžním příspěvkem (Gatterman, 2017).

2.3 Příklady startupů založených v SRN

Ve Spolkové republice Německo byla vytvořena pod záštitou Spolkové asociace německých startupů (Bundesverband Deutsche Startups - BVDS) skupina EdTech, která neustále pracuje na rozšíření digitálního vzdělávání. Do škol a univerzit byly uvedeny některé pilotní projekty, které využívají při výuce tablety, e-learningové programy a chytré aplikace. Cílem startupů z celého Německa je zavedení a podpora nových technologií ve výuce a vzdělávání (Gründerküche, 2019).

Německo se pyšní hojným počtem úspěšných startupů. Zde je pro názornou ukázkou uveden pouze zlomek, který dle mého názoru patří k velmi povedeným. Jedná se především o platformy sloužící k přípravě na výuku jak pro pedagogy a studenty. Tyto platformy shromažďují řadu studijních materiálů a tím přináší značné usnadnění ve vzdělávání.

a) meinUnterricht.de

Tento startup byl vytvořen v Berlíně a působí jako základna pro shromažďování různých učebních materiálů a souborů. Primárně je určen pro pedagogy, kteří zde mohou v digitální podobě najít řadu užitečných výukových materiálů různých předmětů od matematiky, přírodních věd, přes dějiny, umění až ke světovým jazykům. Pedagogové zde mohou sami připravovat různé materiály pro výuku, lekce nebo pracovní listy vycházející z řady publikací. Vytvořené materiály je pak možné dál sdílet a poskytovat ostatním nebo naopak používat materiály poskytnuté od kolegů. Každý měsíc jsou navíc přidávány odborné publikace od renomovaných autorů. Smyslem projektu je usnadnit přípravu na výuku a rozšířit zdroje materiálů. Tento užitečný nástroj je určen nejen pro základní a střední školy, ale i gymnázia a univerzity.

Pedagogové platí měsíčně paušální částku 24,90 Eur a mohou tuto aplikaci neomezeně využívat (Mein Unterricht, 2019).

b) iversity.org

Iversity je berlínskou platformou pro online kurzy, které mohou zájemci absolvovat pod vedením vyučujících z celého světa. Kurzy zájemcům zaručují aktuální informovanost v různých oborech např. digitální marketing, média, management. Díky tomu, že jsou kurzy pořádané online, se staly časové a prostorové překážky ve studiu minulostí (Iversity for Business, 2017).

c) sofatutor.com

Tento startup byl založen studentem Humboldtovy univerzity v Berlíně Stephanem Bayerem. Jedná se o platformu pro výuková videa popisující problematiku složitějších výukových látek. Zpravidla jsou dlouhá pět až deset minut. K videu jsou potom pokládány pro procvičení učiva doplňující otázky. Autor se inspiroval svými zkušenostmi, když se připravoval na zkoušku z matematiky. Pro lepší pochopení látky se pokusil natočit krátký film, který sdílel mezi své spolužáky. Jelikož byl ohlas ohromný, dostal nápad založit platformu s výukovými videi. Dnes je tento projekt tak úspěšný, že se stal součástí německého vzdělávání. V dnešní době má přes 85 000 uživatelů v německy mluvících zemích a patří k TOP 20 nejlepších online výukových projektů celé Evropy (Sofatutor, 2019).

d) Inga

Tento poměrně nový startup vznikl v roce 2017 ve Frankfurtu nad Mohanem za podpory programu NEXT Incubator. Díky dalším podpůrným programům se postupně vyvíjel a nyní zaměstnává více než 13 zaměstnanců z celého světa. Jedná se o internetovou náborovou platformu. Smyslem je přehledně shromažďovat pracovní nabídky na sociálních médiích a upozorňovat na ně pracovníky s odborným vzděláním. To vše aniž by uchazeči práci aktivně hledali. Tento způsob má být rychlejší a efektivnější v dosažení nového zaměstnání. Jedná se o jeden z TOP 15 startupů, které byly představeny na EU-Startups Summit konaném 2. a 3. května 2019 v Barceloně (Loritz, 2019).

e) Repetico

Startup Repetico přispívá k podpoře online vzdělávání a přípravě na zkoušky. Koncept je založen na online tvorbě kartiček s učivem, které slouží k procvičování učiva, ať už pro jednotlivce nebo skupinu. Základní program je volně přístupný, prémiová verze, která umožňuje používání aplikace ve smartphonech a tvorbu statistik, stojí měsíčně 3 Eura (Repetico, 2019; Hüsing, 2012).

3 Podpora startupů v Rakousku

Tato část bakalářské práce pojednává o podpoře startupů v oblasti médií a vzdělávání v Rakousku. Kapitola zmapuje startupové prostředí, představeny budou možnosti finanční podpory při založení a udržení startupů a jako názorný příklad budou uvedeny zajímavé podpůrné programy. V závěru kapitoly budou představeny některé zajímavé startupy, které pocházejí z Rakouska.

3.1 Startupové prostředí v Rakousku

Především díky svému inovativnímu charakteru definují startupy trh dnešní doby. Důležitý význam mají pro růst a strukturální změny v ekonomice země. Během několika posledních let se v Rakousku vyvíjí velmi živá startupová scéna. Soukromé i veřejné iniciativy usilují o co největší zlepšení podmínek pro začínající podnikatele (Austrian Startup Monitor, 2019).

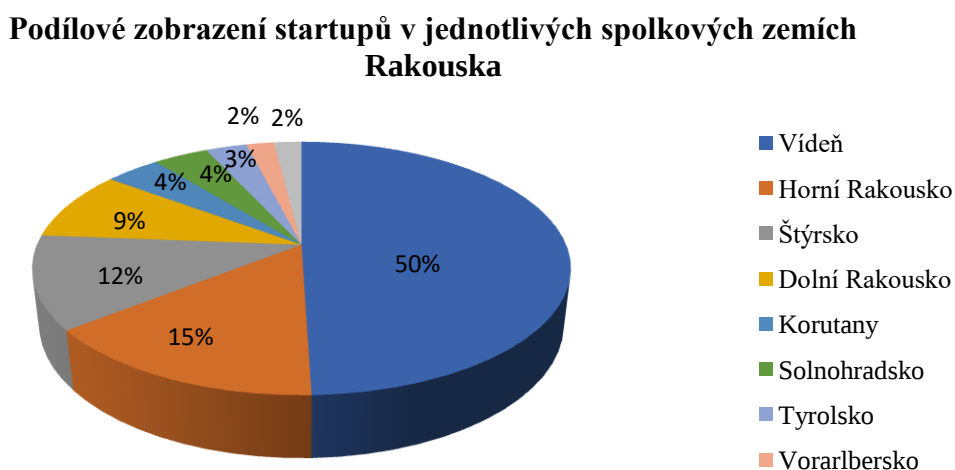
Dle studií, které provádí Rakouský startup monitor (Der Austrian Startup Monitor – ASM),⁶ získávají startupy z hlediska lidského vnímání stále větší význam. Velký podíl na této skutečnosti nesou nejen úspěšné startupové projekty, ale i intenzivnější mediální zájem. Neustále také stoupá číslo nově vytvořených startupů. Především hlavní město Vídeň má dominantní postavení v žebříčku rakouských oblastí s nejlepšími podmínkami pro zakládání startupů. Až 50 % založených startupů má své hlavní sídlo ve Vídni. Druhou velmi oblíbenou spolkovou zemí je Horní Rakousko. Zde sídlí kolem 15 % startupů. K poměrně významným patří i Štýrsko (12 %) a Dolní Rakousko (9 %). Ostatní spolkové země – Korutany, Tyrolsko, Vorarlbersko nebo Solnohradsko se podílejí na startupové scéně kolem 2 – 4 %. Tento poměrně malý podíl se pravděpodobně odvíjí i od velikosti těchto spolkových zemí (ABA- Invest in Austria, 2019).

Dle studie Global Talent Competitiveness Index, která porovnávala celkem sto čtrnáct celosvětových měst v oblasti nejlepších podmínek pro startupy, se Vídeň umístila na čtvrtém místě (za Washingtonem, Kopenhagenem a Oslem). Porovnáváno bylo několik

⁶) ASM je dlouhodobý projekt, který podává každý rok zprávy o startupové situaci na území celého Rakouska. Informuje o vývoji startupové scény a analyzuje jednotlivé druhy podpory a projekty.

faktorů – internacionalita, atraktivita daného místa, šance na udržení a rozvoj startupu a v neposlední řadě i podmínky v okolí nově založených firem. K výsledku studie se vyjádřil i samotný starosta hlavního města Michael Ludwig: „*Der Index zeigt, dass Wien eine fleißige Stadt ist. Damit meine ich nicht nur die tausende Menschen, die jeden Tag zur Arbeit gehen – sondern auch die Entrepreneurs, die sich mit innovativen Geschäftsideen selbständig machen. Die unterstützt Wien als Digi-Hauptstadt mit dem Ausbau der Infrastruktur wie Glasfaser und 5G-Netzwerk, die neue Geschäftsmodelle ermöglichen*“ (Trending Topics, 2019).

Graf 2: Procentové zobrazení startupů v jednotlivých spolkových zemích Rakouska

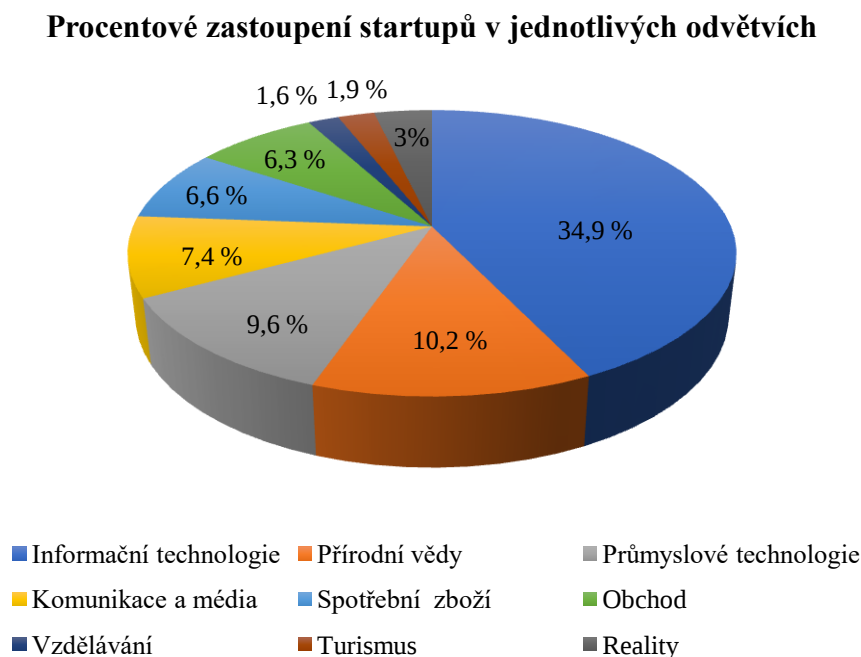


Zdroj: vlastní tvorba

Dominující oblastí v zakládání startupů je odvětví informačních technologií a vývoj softwarů - 34,9 %. Na druhém místě se umístily přírodní vědy (oblast medicíny, biochemie), ve kterých je založeno přibližně 10,2 % startupů. Poměrně hojné množství startupů obohatilo i branži průmyslových technologií a elektrotechniky (9,6 %). Kreativní průmysl, kam je zařazen marketing, komunikace a média, se umístil na čtvrtém místě – 7,4 %. Pátým místem následují startupy přínosné v oblasti spotřebního zboží (výživové prostředky, textilní průmysl) – 6,6 %. Poměrně hodně startupistů (6,3 %) se věnuje oblasti obchodu, kdy inovativní aplikace usnadňují snadnější nakupování. Další oblasti již nejsou startupy tolik obohacovány. Je překvapivé, že oblast Turismu zaznamenává kolem 1,9 % startupů, zatímco na zakládání startupů

v oblasti vzdělávání není kladen až takový důraz a s hodnotou 1,6 % obsazují jednu z posledních příček (Austrian Startup Monitor, 2019).

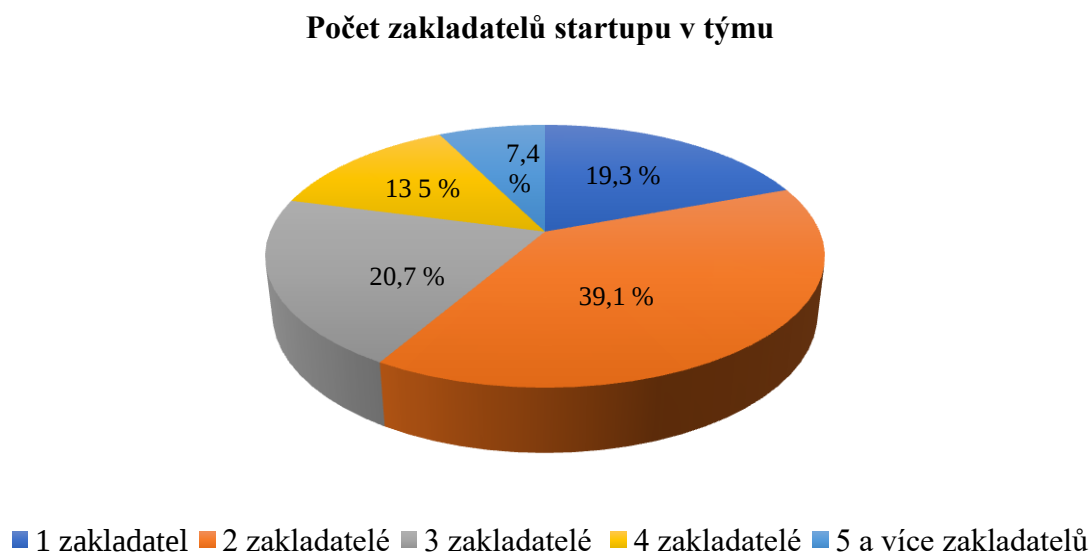
Graf 3: Procentové zobrazení startupů v jednotlivých odvětvích



Zdroj: vlastní tvorba

Zakládání startupů v Rakousku je týmovou záležitostí. Více než 81 % založených startupů bylo přivedeno k životu díky společníkům. Až 39 % startupů je založených dvěma majiteli, tři osoby v týmu se podílejí na založení 21 % startupů. Při vytváření hraje roli kromě velikosti týmu také pohlaví zakladatelů. Zhruba 23 % startupů bývá založeno smíšeným týmem. Nejvíce se do zakládání pouští muži (71 %), kteří ale vyžadují v týmu větší počet společníků. Situace, kdy je tým složen pouze z žen, je poměrně ojedinělá (6 %). Avšak pokud se ženy rozhodnou podnikat, raději působí jako samostatné zakladatelky. Zajímavým zjištěním je i fakt, že nejčastěji se do startupů vrhají mladí lidé mezi 30. až 34. rokem života (Austrian Startup Monitor, 2019).

Graf 4: Zobrazení počtu zakladatelů startupu v týmu (Rakousko)



Zdroj: vlastní tvorba

Podle studie Rakouského Startup Monitoru pochází každý sedmý zakladatel startupu ze zahraničí (14 %), přičemž převážná většina jsou občané Evropské unie (10 %). Pouze 4 % lidí usilujících o realizaci startupu, jsou občané země nespádající do Evropské unie. Jenom malá část lidí se však do Rakouska stěhuje výhradně za účelem založení startupu. Za zmínku stojí porovnání původu zaměstnanců, kteří jsou ve startupech činní. Ve více než polovině startupů jsou zaměstnání cizinci, přičemž větší část pochází ze státu, který je členem Evropské unie. Vzhledem k tomu, že převážná většina rakouských startupů má co dočinění s cizinci, ať už z hlediska založení či jejich zaměstnání, je v budoucnosti snahou prohloubit co nejvíce mezinárodních vztahů a dovést jejich působení k přes hraniční spolupráci a internacionalizaci (Austrian Startup Monitor, 2019).

3.2 Financování a podpora startupů v Rakousku

Nejčastějším zdrojem financování startupů v Rakousku bývají vlastní úspory zakladatelů (81 %). Zhruba 23 % startupistů se spoléhá na peníze od svého okolí (rodina, přátelé). Poměrně hojně jsou k financování využívány podpůrné programy, které nabízí stát popř. Evropská unie (více než 50 %). K porovnání slouží celoevropský údaj, kdy na území Evropy je financováno prostředky od státu zhruba 27 % startupů. Během několika posledních let rapidně stoupá možnost financování Andělskými

investory. Na základě zjištěných údajů ze statistik bylo v roce 2016 financováno touto formou 21 % startupů. V roce 2018 tuto možnost využívá cca 33 % podnikatelů. Banky poskytují úvěry až na 22 % nově založených startupů. Zhruba 14 % rakouských startupů využívá Venture kapitál. Crowdfunding je využíván pro téměř 10 % startupů (Austrian Startup Monitor, 2019).

Spoluzakladatelé Samuel Koch a Matthäus Konradsheim založili organizaci s názvem Startup Challenge Austria, která sdružuje mladé lidi na území Rakouska a dává jim příležitost seznámit se s podnikatelskou činností a tvorbou startupů v oblasti vzdělávání, digitalizace, hospodářství a politiky. Zakladatelé chtějí mladým lidem nabídnout možnost objevit jejich talent, díky němuž mohou přispět k budoucímu rozvoji Rakouska. Každoročně je touto organizací pořádána konference s názvem Young Entrepreneurs Conference (YEC), kde jsou představovány zajímavé startupové projekty mladých lidí. Organizace nabízí menší finanční podporu pro realizaci projektů, ale především možnost úzké spolupráce s řadou významných partnerů jako např. Der Brutkasten (rakouská inovační a startupová platforma) a Startup300 (rakouský startupový ekosystém), (Startup challenge Austria, 2019).

3.2.1 Podpora od státu

Rakouská agentura pro podporu výzkumu (Forschungsförderungsgesellschaft -FFG) je národní institucí, která podporuje vývoj podnikání v Rakousku. Finanční podporu poskytuje k realizaci inovačních projektů sloužících k tvorbě a vývoji nových produktů a služeb. Cílem je posílit rakouskou inovační pozici a prosperitu na mezinárodní úrovni, stejně tak jako zajistit dostatek pracovních míst. Agentura se také hojně podílí na podpoře vzdělávacích projektů pro školy a univerzity. Ročně je podpořeno částkou kolem 70 milionů EUR více než sto startupů (FFG 2019).

Kromě finanční podpory nabízí FFG také pomoc v oblasti poradenství. Tým vyškolených pracovníků poskytuje odpovědi na otázky, které se týkají vzniku projektu, realizace, jeho uvedení na trh i udržitelnosti. Na území celého Rakouska jsou pořádány setkání, na kterých je možné se o všem potřebném informovat (FFG 2019).

FFG nabízí přes čtyřicet zajímavých podpůrných programů z různých oblastí. Zde je uvedeno několik zajímavých programů:

1. Projekt.Start

Tento program nabízí zájemcům finance na pokrytí nákladů spojených s detailní přípravou projektu, cestovních výdajů a financí potřebných při najímání třetích stran, které vykonávají určité přípravy na daném projektu. Podpora je zpravidla přiznána bez ohledu na to, v jaké oblasti je daný startup založen. Výhodou je i velmi krátká doba vyřizování daného grantu. Agentura je schopna poskytnout až 60 % celkových nákladů (maximálně 10 000 EUR), (FFG 2019)..

2. Start-up-Förderung

Tento program pomáhá umožnit zakladatelům startupu nejen teoretickou realizaci inovativního nápadu v podobě projektu, ale zjednoduší jim i vytvoření prototypů daného produktu. Podmínkou, kterou musí daný žadatel splňovat, je inovativní charakter produktu. Přiznat lze podporu až ve výši 70 % nákladů a finance nejsou zasílány jednorázově, ale průběžně dle potřeby. Startupy z oblasti High-Tech dostávají jako finanční bonus dalších 5 % (FFG 2019).

3. Basisprogramm-Einzelprojekt

Tento projekt je určen nejen pro začínající startupy, ale také podnikatele spolupracující s univerzitami nebo výzkumnými instituty. Podpora je určena na vývoj inovativních produktů a služeb a to bez jakéhokoli tematického omezení. Během relativně krátké doby po podání žádosti je rozhodnuto, zda bude daný projekt podpořen grantem a to zpravidla ve výši až 70 % nákladů. Standardní doba podpory je jeden rok, během kterého jsou postupně uvolňovány finance. Aby byla finanční injekce přiznána, musí žadatel splňovat určitá kritéria. Mezi ta patří například: nutnost doložení detailně propracovaného podnikatelského záměru včetně pevně stanoveného cíle a finančního plánu nebo skutečnost, že startup nesmí imitovat již nabízené produkty nebo služby (FFG 2019).

4. Benefit

Jelikož v Evropě stoupá počet starších lidí nad 65 let, roste poptávka po službách a produktech, které by jim přinesly ulehčení v životě. Projekt nabízí podporu v oblasti informačních a komunikačních technologií (Informations- und Kommunikationstechnologie – IKT). Konkrétním cílem je vývoj produktů a služeb, které by zlepšily kvalitu života seniorů a umožnily jim nezávislý život z pohodlí jejich

domova. Např. lepší zprostředkování informací, které se udály během všedního dne (FFG 2019).

Podpora od Evropské unie - projekt **Horizon 2020**

Tento program je zřizován Evropskou unií a jedná se o vůbec největší program EU v oblasti výzkumu a inovací. Probíhá v letech 2014 – 2020 a je na něho vyčleněno 80 miliard EUR. Cílem je v jednotlivých zemích EU produkovat objevy a inovativní produkty na světové úrovni, rozvíjet evropský výzkumný prostor a usnadnit spolupráci v oblasti financování mezi soukromým a veřejným sektorem. Dotace bývá přiznána až ve výši kolem 70 % očekávaných nákladů. Prostředky jsou poskytovány na inovativní projekty včetně startupů, které mají vysoký růstový potenciál a brzký plánovaný vstup na trh (European Commission, 2019).

3.2.2 Business Angels

Finance od Business Angels používá v Rakousku pro své startupy až 33 % zakladatelů. Zásadním rozdílem mezi Business angels investující v Rakousku a USA nebo Velké Británii tkví ve způsobu investování. Zatímco v Británii a USA se andělstí investoři sdružují a do projektu investují skupinově, v Rakousku se nejčastěji objevují individuální investoři. Ve srovnání s anglo-americkými zeměmi jsou Rakušané opatrnější a investují daleko menší sumy (Austrian Startup Monitor, 2019).

Podle Austrian Angels Investor Association (AAIA) je typickým rakouským Business andělem muž ve věku 45-54 let, žijící ve Vídni, který ročně investuje kolem 50. 000 – 100. 000 Eur. Nejčastěji poskytuje své investice pro startupy nacházející se v Seed fázi, tedy ve fázi, kdy daný startup disponuje prvními prototypy produktu či služby. Zajímavým zjištěním je skutečnost, že pouze 10 % z celkového počtu rakouských Business Angels investorů jsou ženy. Nejvíce lukrativními sektory investování jsou pro andělské investory software (47,1 %), na druhém místě jsou to média, konkrétně internet (43,3 %). Méně zajímavou oblastí je pak vzdělání a výuka (21,2 %), (Austrian Angel Investor Association, 2018).

V Rakousku se vyskytuje několik internetových portálů, kde se Business angels sdružují na jednom místě. Jako příklad lze uvést internetovou platformu Angel Investment Netzwerk, která slouží pro sdružování Business Angels, kteří své finanční prostředky

nabízí, a zároveň startupistů, kteří potřebují pro své startupy finanční kapitál. Tato platforma byla původně založena v Londýně v roce 2004. Protože zde měla velký úspěch, postupně se rozšířila do více než padesáti zemí po celém světě. Zakladatelé startupů se registrují se svými projekty, které detailně představí. Pokud andělského investora projekt zaujme, může snadno pomocí e-mailu kontaktovat zakladatele projektu. Investovat mohou jednak místní a jednak i zahraniční Business Angels. Není určena žádná hranice minimální či maximální investice. Celé zprostředkování je pro uživatele zdarma (Angel Investment Netzwerk, 2019).

Dalším užitečným příkladem je Austrian Angels Investor Association (AAIA). Jedná se o neziskovou organizaci založenou v roce 2012, které se podílí na seskupování investorů, podnikatelů, zakladatelů startupů a firem na území Rakouska. Snahou je dlouhodobě pozvednout a posílit investiční kulturu v Rakousku a umožnit rozvoj zajímavých inovativních projektů a startupů. Pro rok 2019 si tato asociace zadala několik úkolů. Snahou je především informovat více lidí o možnosti financování andělskými investory, posilovat mezinárodní spolupráci, neboť tato činnost se stává klíčem k posílení Evropského inovačního ekosystému a podpořit ženy, aby se staly aktivními členkami Business Angels komunity (Austrian Angels Investor Association, 2018).

3.2.3 Banky

Pro založení 22 % startupů využívají zakladatelé k financování úvěry od bank. Ke každému úvěru jsou automaticky zřízena obchodní konta, kreditní karty a internetová bankovníctví, která usnadňují podnikatelům ovládat finance z pohodlí své kanceláře. Kromě toho některé banky nabízejí zajímavé programy, které jsou určeny přímo pro startupy. Mezi takové patří rakouská Erste Sparkasse. Do nabídky zahrnuje především osobní poradenství, které poskytuje ve svých zakladatelských centrech (Gründer Center), která lze najít v jednotlivých spolkových zemích např. ve Vídni, Linci, Salcburku nebo Štýrském Hradci. Zde odborníci na podnikání a startupy podávají informace ohledně zakládání podniku a nabízejí přístup k místním obchodním partnerům. Pomohou také zodpovědět dotazy týkající se financování, získání možných finančních podpor a sestavení podnikatelského záměru (Erste Sparkasse, 2019).

Erste Sparkasse navíc nabízí přehled dalších alternativních forem financování. Úzce spolupracuje jak s Business Angels, tak se zástupci fondů Venturového kapitálu. Odborníci tedy kromě poskytnutí úvěru pomohou kombinovat vhodné prostředky další podpory (Erste Sparkasse, 2019).

3.2.4 Venture kapitál

Zastřešující organizací členů rakouského Venturového kapitálu je Austrian Private Equity & Venture Capital Organisation (AVCO), která podporuje vzájemnou kooperaci svých členů stejně tak jako spolupráci s veřejností. Přesný počet členů není udáván, avšak mezi členy se najdou jak jednotlivci, tak i velké firmy (Austrian Business Agency – ABA), banky (Erste Group Bank AG, Elevator Ventures Beteiligungs GmbH) nebo pojišťovny. Tato organizace sídlí ve Vídni. AVCO zastává neutrální postavení. Působí pouze jako Know-how partner v případě, že některý člen potřebuje poradit v oblasti rizikového kapitálu. Avšak nikdy nepodává doporučení ohledně vhodného investičního partnera (AVCO, 2018).

Společnost Austria Wirtschaftsservice (AWS) disponuje jedním z předních fondů Venturového kapitálu v Rakousku v celkové výši 68,5 milionů Eur. Hlavním smyslem tohoto fondu je podpora podnikatelů a jejich startupů v realizaci, vstupu na trh, úspěšném růstu a udržitelnosti. Investice z těchto fondů putují nejčastěji v pokročilejších fázích životního cyklu startupu, přičemž lze obdržet částku v rozmezí od 100. 000 EUR – 3 milionů EUR. Kromě financí obdrží podnikatelé přístup k mezinárodním finančním partnerům, přístup k odborným analýzám trhu a poradenství pro optimalizovaný firemní vývoj (AWS – Austria Wirtschaftsservice, 2019).

Společnost 3TS Capital Partners sídlí v Helsinkách, ale působí s celosvětovým přesahem. Pokud se najde zajímavý projekt, investice putují i do Rakouska. Poskytuje Venturový kapitál pro startupy a malé podniky v sektoru internetových technologií (software, hardware), médií a komunikačních prostředků (3TS Capital Partners, 2019).

Financování startupů Venturovým kapitálem není v Rakousku hojně využíváno. Není to však způsobeno tím, že by nebyl zájem ze strany zakladatelů. Je to způsobeno především díky tomu, že je nedostatečná nabídka firem, které Venturový kapitál

poskytují pro startupy v oblasti médií a vzdělávání. Tyto firmy upřednostňují především financování technických a strojírenských projektů.

3.2.5 Crowdfunding

Crowdfunding je v Rakousku poměrně novou formou alternativního financování. Od 1. září 2015 byl zde přijat zákon o alternativním financování (Alternativfinanzierungsgesetz – AltFG), který zlegalizoval tento způsob jako alternativní formu financování pro startupy a malé a střední podnikatele (Kleine und mittlere Unternehmen – KMU), (Wko, 2019).

Na základě studií prováděné Austrian Startup Monitor lze tvrdit, že Crowdfunding získává u startupistů v Rakousku větší oblibu. V roce 2016 bylo financováno touto možností pouze 5 % startupů. V roce 2018 lze hovořit již o 10 %. Tzn., že tento způsob financování využívá každý desátý startup (Austrian Startup Monitor, 2019).

V roce 2010 byla v Rakousku spuštěna první crowdfundingová platforma s názvem Respekt.net – Crowdfunding für eine bessere Gesellschaft. Zde se na jednom místě seskupují projekty, jejichž cílem je nějakým způsobem zlepšit svět. V současné době lze na tomto portále najít mnoho projektů, které se soustředí na pomoc dětí ve státech „Třetího světa“, vzdělání imigrantů v Rakousku nebo rozvoj školáků s individuálním nadáním. Zdárným příkladem je startup „*Lernen ist persönlich! Lern-Logbuch*“ für den Schullalltag, který byl na této platformě zapojen na přelomu roku 2015 a 2016. Tento startup vznikl ve Vídni a byl vytvořen sdružením *Offenes Lernen*. Celkový rozpočet činil 9. 184 EUR. Hlavní podstatou projektu je podpora individuálního potenciálu dětí a mladistvých. Snahou bylo vytvořit aplikaci, která bude studenty doprovázet v jejich každodenním učení a zaznamenávat, jak dlouho jaký úkol vypracovávají nebo jaká látka jim činí problémy. Díky tomu mohou učitelé lépe posoudit dopad vzdělávacích aktivit na jednotlivé žáky (Respekt.net, 2018).

K registraci postačí vyplnit na internetových stránkách formulář, ve kterém bude startup detailně popsán, včetně myšlenek, cílů, přínosů projektů a finančního rozpočtu. Doba možnosti přispívání na projekt se vyvíjí v závislosti na celkovém rozpočtu. Na projekty s rozpočtem do 3. 000 Eur je možné přispět čtyři měsíce, na projekty s rozpočtem vyšším jak 3. 000 Eur šest měsíců (Respekt.net B, 2018).

Mezi další crowdfundingové platformy patří Firstcap. Aktivní podpora se dostane jak startupům, tak podnikatelům malých a středních podniků. Tento portál nabízí možnost registrovat svůj projekt, díky čemuž se stane viditelnější a snadněji přístupnější investorům. Kromě toho je k dispozici tým vyškolených profesionálů, kteří nabízejí začínajícím podnikatelům mj. i poradenství. Hlavní motto zní: „*Svět musí být spojován, aby se dostavil úspěch. Cílem je uskutečňování myšlenek a vizí.*“ Registrace je zdarma. Minimální investice do vybraného startupu je 100 EUR. Na této platformě lze nalézt primárně rakouské startupy, ale i německé nebo švýcarské (Firstcap Value Creation, 2019).

Crowdfundingová platforma Conda působí kromě Rakouska i v Německu, Švýcarsku, Lichtenštejnsku nebo na Slovensku. Zakladatelé startupů tak mají větší šanci, že bude jejich projekt podpořen i zahraničními investory. Na druhé straně klade tato platforma velký důraz na prohlubování a podporu regionálního investování, což umožňuje osobní setkávání mezi zakladateli a investory. Přihlášení inovačního projektu přináší řadu výhod. Kromě možného zisku kapitálu Conda startupistům nabízí různé marketingové aktivity, které pomohou vytvořit zákaznickou základnu, odborný mentoring vyškolenými odborníky, poradenství při strategických otázkách nebo pomoc při právních krocích. Po registraci je projekt na platformě umístěn zhruba do jednoho měsíce, vše ale záleží na tom, jak detailně je prezentace projektu zpracována. Startupista je povinen tuto službu zaplatit. Výše částky je určena procentem z celkových nákladů startupu. Poplatky jsou rozděleny do dvou částí. Část poplatku se platí při registraci projektu, druhá část po skončení kampaně. Ale pouze v případě, že byl na daný startup vybrán dostatečný počet finančních prostředků (Conda, 2019).

V Rakousku působí celá řada celosvětově aktivních crowdfundingových platform jako např. Companisto, Startnex (působnost v německy mluvících zemích), Kickstarter (Wko, 2019).

3.3 Příklady startupů založených v Rakousku

Jelikož Rakousko ve svých podpůrných programech podporuje především technická a průmyslová odvětví, bylo poměrně těžkým úkolem vyhledat startupy, které byly přínosem v oblasti médií a vzdělávání. Zde jsem vybrala několik příkladů, které

hodnotím jako velmi zdařilé, neboť se jedná především o inovativní produkty nebo služby, které usnadňují přípravu na výuku.

1. Maturameister

Tento startup byl založen pod záštitou organizace Startup Challenge Austria a na konferenci Young Entrepreneurs Conference obsadil v roce 2018 druhé místo v kategorii Startupy s největším přínosem. K vytvoření tohoto startupu přivedla zakladatele vlastní zkušenost, neboť v době založení se nacházeli v maturitním ročníku. Hlavním cílem zakladatelů (Konstantin Klinger a Zeno Kujawa) bylo vytvořit internetovou aplikaci, která bude pomáhat studentům s přípravou na maturitní zkoušku z matematiky. Celý projekt funguje na bázi metody postupného učení. Student, který se na platformu přihlásí, obdrží každý den přes Messenger právě jeden matematický úkol z různého okruhu. Následně jsou ke každému úkolu pokládány doplňující otázky přesně podle toho, jak je centrální maturita v Rakousku koncipována. Součástí jsou samozřejmě také výsledky zadaných úkolů včetně řešení. Tato aplikace by tedy měla zaručit jednodušší přípravu na maturitní zkoušku z matematiky a to navíc zábavnou formou (Leitner, 2018).

2. Lence.at

Dalším velmi zdařilým startupem je Lence.at, který slouží jako platforma pro shromažďování veškerých kurzů, workshopů, školení, jazykových seminářů nebo dalších vzdělávacích nabídek na celém území Rakouska. Tento úspěšný startup vznikl opět pod záštitou Startup Challenge Austria. V nabídce jsou jednak klasické kurzy konané v učebnách, jednak i kurzy online, které je možné vykonávat z domova. S nabídkou svých kurzů mohou přispět i návštěvníci platformy a celá služba je zdarma (Lence.at, 2018).

3. Go Student

Tento startup vznikl ve Vídni v roce 2015 díky dvěma zakladatelům – Felixovi Ohswaldovi a Gregorovi Müllerovi. Původně měl podobu chatu přes aplikaci WhatsApp, který měl sloužit žákům a studentům jako pomoc, v případě že nerozumějí nějaké látce ve výuce. Díky velké oblibě a více než dvou set padesáti tisícům uživatelů se rozvinul v internetovou platformu, která poskytuje online výuku skrze videa. Pokud žák nebo student nerozumí nějakému učivu, může se přihlásit k online výuce, která je

poskytována učiteli nebo studenty vysokých škol. V nabídce jsou předměty jako matematika, biologie, fyzika, chemie, historie, cizí jazyky. Tato služba je však zpoplatněna měsíčním příspěvkem ve výši cca 20 Eur. Poskytována je výuka pro jednotlivce nebo i skupiny (Trending Topics, 2018).

4. Mimo

Vídeňský startup Mimo, založený v roce 2018, byl uveden na trh Hansem Hansmannem. Mimo je program vytvořený pro iPhone, díky kterému se uživatelé poměrně snadno naučí programovat, vyvíjet aplikace a získají přehled o IT databázích. Aktuálně se zde uživatelé mohou naučit programovat JavaScript, HTML, Swift a Java. Kromě toho je zde vytvořen online kurs pro začátečníky, který naučí základy správné terminologie programování (Steinschaden, 2016).

4 Rizika zániku německých a rakouských startupů

Vlastní startup přináší kromě svobody a nezávislosti na svých nadřízených výhodu v tom, že člověk může dělat to, co ho baví a tím si realizuje svůj sen. Při zakládání nové společnosti by zakladatel měl brát v úvahu i rizika, která se mohou s tímto úkonem vyskytnout. Dle statistik, určených primárně pro německy mluvící příjemce, lze vyčíst, že úspěšný a udržitelný je každý desátý startup. Zakladatel by před založením neměl podcenit žádné aspekty, které mohou vést k zániku jeho projektu. Detailní plánování každého podniknutého kroku a dobrá příprava mohou pomoci některým rizikům předcházet nebo je částečně eliminovat.

Dle statistik, které zveřejňuje společnost CB Insights⁷, nejčastěji zanikají startupy po dvaceti měsících od založení (T3N Digital Pioneers, 2016).

Nejčastější důvody zániku startupů:

a) Nedostatečná poptávka

Nejčastější příčinou předčasného zániku startupu je nedostatečná poptávka na trhu (42 %). Nedostatečná komunikace s cílovým publikem vede k neinformovanosti příjemců o produktu a následné ztrátě zájmu o nabídku. Vysokým rizikem je i kolísavost nabídky a poptávky. Společnost by měla být připravena na neustálou aktualizaci svých produktů v závislosti na měnících se potřebách zákazníků (Startups. de, 2018).

b) Nedostatečné finanční prostředky

Další častou příčinou ukončení startupu je nedostatek finančních prostředků. Až 29 % založených startupů zkrachuje z důvodu, že jejich příjmy nejsou schopny pokrýt výdaje potřebné na chod startupu, odměny zaměstnanců a navíc i na nutné inovace produktů nebo služeb (T3N Digital Pioneers, 2016).

Zvláště v prvních fázích vývoje firmy, kdy je poptávka nestálá a dochází ke kolísavosti příjmů, je nezbytné počítat s dostatečně velkými finančními rezervami, které společnosti zajistí možnost rozvoje (Startups. de, 2018).

⁷ CB Insights je společností specializující se na analýzy dat týkajících se startupů, patentů a Venture kapitálu.

c) Nevyhovující pracovní tým

Přibližně 23 % startupů ukončí své působení z důvodu chybně sestaveného týmu. Špatná volba zaměstnanců je způsobena především nedostatkem odborných znalostí. To vede do tzv. slepé uličky, kdy mezi členy začínají být neshody, které se následně promítají i do chodu firmy (Fischer, 2015).

Neshody se mohou ale objevit i mezi obchodními partnery (zakladateli). Na počátku by mělo být smluvně stanoveno, jak bude vypadat řídicí a rozhodovací struktura včetně rozdělení pravomocí (Startups. de, 2018).

d) Konkurence

Souvislosti lze hledat i s problémem konkurence. Před uvedením produktu je nutné zmapovat trh. Uvědomit si, které produkty či služby jsou již v daném odvětví nabízeny a zjistit, jestli konkurence dostatečně nepokrývá poptávku produktů tohoto odvětví. Právě z důvodu nedostatečného průzkumu trhu z hlediska konkurence zahyne až 19 % startupů (Fischer, 2015).

Zakladatelé by měli brát v úvahu i jedinečnost svého produktu. Pokud je produkt opravdu neobvyklý a existuje pravděpodobnost, že by mohl být konkurencí okopírován, je dobré zvážit i možnost právní cesty, která by zabezpečila ochranu produktu (Fischer, 2015).

SHRNUTÍ

Hlavním cílem práce je uceleně informovat o startupovém prostředí, představit možnosti financování včetně konkrétních programů a uvést zajímavé příklady startupů, které vznikly na území SRN a Rakouska v oblasti médií a vzdělávání.

Z poznatků, které byly v práci předloženy, vyplývá, že obě německy mluvící země patří ke státům, ve kterých se vyvíjí žhavá startupová scéna. Startupy se stávají každodenní součástí a hrají významnou roli ve vývoji ekonomiky a hospodářství obou zemí.

V obou státech je většina startupů zakládána ve velkých městech. Hlavní město SRN - Berlín je označováno kolébkou startupových společností. Díky celkové rozloze Německa a počtu spolkových republik se ale startupy koncentrují hojně i do dalších větších měst jako je Stuttgart, Düsseldorf nebo Mnichov. V Rakousku je více než 50 % startupů koncentrováno do hlavního města Vídeň a to především díky příznivým podmínkám, které toto město začínajícím startupům nabízí. Dalším velmi oblíbeným městem pro založení startupů je Linec nebo Štýrský Hradec.

Obě země se snaží nabídnout začínajícím podnikatelům dobrou infrastrukturu a možnosti financování. Také díky tomu lákají velké množství mezinárodních podnikatelů. V Německu pochází téměř 10 % zakladatelů a 22 % zaměstnanců ze zahraničí. V Rakousku je zájem ze strany zahraničních zakladatelů ještě intenzivnější. Každý sedmý zakladatel – tedy asi 14 % z celkového počtu zakladatelů startupů pochází ze zahraničí. Ve více než polovině startupů jsou zaměstnáni cizinci. Snahou v SRN i v Rakousku je tedy v budoucnu prohloubit mezinárodní vztahy ještě více a dovést působení zakládaných startupů přes hranice.

V obou zemích jsou dominantním odvětvím pro zakládání startupů informační a komunikační technologie – Německo 31,6 % a Rakousko 34,9 %. Tato oblast je pravděpodobně velmi oblíbená především díky tomu, že k zahájení startupu není potřeba velkých investic a internetová řešení nebo mobilní aplikace mají široký potenciál pro další růst. Jak v Rakousku, tak v Německu je kladen velký důraz na zakládání startupů v oblasti technologických a průmyslových branžích. Dle mého názoru je oblast vzdělávání trochu opomíjena, neboť podíl startupů v této oblasti je

pouze 3,6 % a v Rakousku dokonce jen 1,6 %. Vzniklé startupy v oblasti vzdělávání se snaží v obou zemích přispět k digitalizaci výuky a vytvářet různé platformy, které by žákům a studentům dokázaly záživněji vyložit učební látku zábavnou formou nebo jim nabídly dostatek učebních materiálů. Velký význam tyto platformy mají i pro pedagogy, kterým umožňují vytvářet různé pracovní listy a pomůcky pro výuku. K úspěšným německým startupům patří sofatutor.com, [Repetico](http://Repetico.com) nebo meinUnterricht.de. K rakouským potom [Go Student](http://GoStudent.at), Lence.at nebo [Maturameister](http://Maturameister.at).

V Německu i v Rakousku jsou pro začínající startupisty nabízeny různé možnosti finanční podpory. V obou státech spoléhají zakladatelé především na své vlastní úspory nebo finance od rodiny, přátel nebo kolegů. Následně jsou během různých vývojových fází životního cyklu startupu voleny další způsoby financování. Velkou oblibu mají různé podpůrné programy nabízené státem, které jsou v Německu pod záštitou spolkových ministerstev, v Rakousku pak pod vedením FFG – Forschungsförderungsfesellschaft, která působí jako národní institucí na podporu vývoje podnikání v Rakousku.

Poměrně velmi využívaná je i možnost financování pomocí Business angels. V Německu je tento způsob financování velmi uznáván a podporován. Až 22 % startupů využije při financování této možnosti. Existuje zde síť Business Angels Netzwerk Deutschland, která sdružuje jednotlivé Business anděly a podporuje spolupráci se začínajícími podnikateli. V Rakousku využívá andělské investory zhruba 33 % startupů. Zde existuje hned několik internetových portálů pro sdružování andělských investorů – např. [Angel Investment Netzwerk](http://AngelInvestmentNetzwerk.at) nebo [Austrian Angels Investor Association](http://AustrianAngelsInvestorAssociation.at).

Další využívanou možností financování jsou úvěry od bank. V Německu využívá tento způsob pouze 12 % zakladatelů a dle studií tento údaj meziročně klesá. To může být způsobeno především složitější administrativou při žádosti o úvěr. Oproti tomu v Rakousku si bere úvěr až 22 % zakladatelů. Kromě peněžních půjček banky nabízí i poradenství, zvýhodněné bankovní účty, internetová bankovníctví

Meziročně se snižuje i využívání Venturového kapitálu. V Německu byl v roce 2017 financován tímto způsobem každý třetí startup (33,2 %), o rok později už jen 15 %. Obdobná situace panuje i v Rakousku. Z dostupných zdrojů lze vyčíst, že není tento jen

způsoben nedostatečnou poptávkou ze strany podnikatelů a zakladatelů startupů, ale spíš z toho důvodu, že neexistuje dostatečná nabídka firem poskytujících Venturový kapitál.

I když je Crowdfunding ve statistikách možností financování na posledním místě, během posledních let získává tento způsob velkou oblibu a je využíván stále častěji.

ZÁVĚR

Bakalářská práce se zabývala tématem podpory startupů v oblasti vzdělávání a médií v německy mluvících zemích. Konkrétně byly pro srovnání analyzovány dvě země – Spolková republika Německo a Rakousko. Tyto dva státy byly zvoleny vzhledem k tomu, že vykazují shodné znaky z hlediska kultury, fungování politického systému nebo z hlediska členství v Evropské unii.

Cílem práce bylo souhrnně a přehledně informovat o problematice startupů, která je v dnešní době velmi aktuálním tématem. Práce zmapovala startupového prostředí v SRN a Rakousku, představila možnosti podpory včetně konkrétních příkladů podpůrných programů a byly uvedeny také příklady úspěšných startupů, které vykazují značný přínos v oblasti médií a vzdělávání. Práce byla rozdělena do čtyř hlavních kapitol, přičemž první kapitola byla orientována teoreticky, zbylé tři prakticky.

Pojem startup se dostává stále více do podvědomí lidí a stává se běžnou součástí lidského života. V první kapitole se lze přesvědčit, že tento termín je velmi komplikovaný, neexistuje jedna přesná definice. Vzhledem k několika názorům, které byly na začátku práce představeny, lze vyvodit, že startup lze chápat jako nově začínající společnost prozatímního charakteru, která slouží k hledání obchodního modelu. Startup se vyznačuje potencionálem pro rychlý růst, nízkými počátečními náklady a hlavně inovativní myšlenkou. Dále se v této kapitole lze dozvědět, jak probíhá životní cyklus startupu. Vývoj od počáteční myšlenky, přes vznik prvních prototypů, až k vytvoření úspěšné a hlavně stabilní společnosti. Tato část práce také rozlišila, s jakými druhy startupů se lze setkat. Ve společnosti se vyskytují sociální startupy, které vznikají za účelem tvorby lepšího světa, dále lifestyle startupy, koupěschopné startupy nebo startupy škálovatelné. V neposlední řadě jsou zde zmíněny i možnosti financování startupů. Práce financování startupů rozděluje na dva druhy a to tradiční a alternativní způsob. Tradiční způsob zahrnuje možnosti jako úvěry od bank, financování pomocí Venture kapitálu nebo Business angels. Alternativním způsobem je např. Crowdfunding, což je poměrně nová metoda kolektivního financování. Důležitým krokem při zakládání startupu je vytvoření přesného finančního plánu, ve kterém bude definováno, jaké možnosti financování budou zvoleny. Během vývoje je samozřejmě

možné volit a kombinovat různé typy, neboť každá možnost financování je vhodná pro jinou fázi životního cyklu startupu.

Druhá kapitola je zaměřená prakticky a zkoumala startupového prostředí a podporu startupů ve Spolkové republice Německo. Vzhledem k velmi vyspělé ekonomice platí SRN za evropskou velmoc v zakládání startupů a hlavní město Berlín je nazýváno jako startupová „Mekka“. V žebříčku, který porovnává jednotlivé evropské země z hlediska nejlepších podmínek pro založení startupů, zaujímá SRN bezpochyby první místo. Na základě kritérií v oblasti financování a podpory startupů z teoretické části, byla zkoumána konkrétní podpora. Bylo zjištěno, že při zakládání startupů se zakladatelé snaží k počátečnímu financování využívat především své vlastní úspory. Následně v průběhu volí další možnosti jako například úvěry od bank, podporu od státu nebo financování Business angels. V závěru kapitoly jsou uvedeny příklady úspěšných startupů z oblasti médií a vzdělávání jako například meinUnterricht.de, sofatutor.com nebo Inga.

Třetí kapitola je založena na podobném principu jako kapitola předešlá, ale věnovala se Rakousku. Také zde se vyvíjí velmi žhavá startupová scéna, která má velký význam pro ekonomiku země. Startupy se nejvíce koncentrují do hlavního města Vídeň, kde jich lze nalézt více než 50 %. Největší vývoj startupů zaznamenává odvětví softwarů a informačních technologií. Překvapivé bylo zjištění, že na zakládání startupů v oblasti vzdělávání se trochu zapomíná, neboť statistiky vykazují podíl založených startupů v této oblasti pouze 1,6 %. Zajímavým zjištěním byl ale fakt, že až 81 % startupů je zakládáno týmově. Také v Rakousku spoléhají zakladatelé v počátku financování na své vlastní úspory. Hojně jsou však využívány i dotace od státu nebo Evropské unie. Závěr kapitoly přinesl přehled zajímavých startupů jako např. Maturameister, Go Student nebo Mimo.

Čtvrtá kapitola vytvořila krátký přehled rizik, která jsou hrozbou každého startupu a mohou vést až k jeho zániku. Výchozím materiálem byly webové portály určené primárně pro německy mluvící obyvatelstvo. K základním rizikům tedy patří nedostatečná poptávka na trhu, konkurence nebo vzniklé neshody a rozepře uvnitř týmu.

SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

ABA – INVEST IN AUSTRIA. Startup gründen in Österreich. Investinaustria.at [online] ©2019 [cit. 2019-04-05]. Dostupné z: <https://investinaustria.at/de/startups/ueberblick.php>

ANGEL INVESTMENT NETWORK. Über uns. Investmentnetzwerk.at [online] ©2019 [cit. 2019-04-07]. Dostupné z: <https://www.investmentnetzwerk.at/about-us>

AUSTRIAN ANGELS INVESTOR ASSOCIATION. Angel Investing Report 2018 Aaia.at [online] ©2018 [cit. 2019-04-07]. Dostupné z: http://aaia.at/wp-content/uploads/2018/12/2018_aaia_angelinvestingreport.pdf

AUSTRIAN STARTUP MONITOR. Austrian Startup Monitor. Austrianstartupmonitor.at [online] ©2019 [cit. 2019-04-05]. Dostupné z: http://austrianstartupmonitor.at/wp-content/uploads/2018/10/Austrian-StartUpMonitor2018_12MB.pdf

AVCO: Die Dachorganisation der Österreichischen Beteiligungskapital-Industrie [online]. AVCO, ©2018 [cit. 2019-04-12]. Dostupné z: <https://avco.at>

AWS – AUSTRIA WIRTSCHAFTSSERVICE. Aws Gründerfonds. Aws.at [online] ©2019 [cit. 2019-04-14]. Dostupné z: <https://www.aws.at/foerderungen/aws-gruenderfonds/>

BAND – BUSINESS ANGELS NETZWERK DEUTSCHLAND. Der Weg zum Business Angel. Business-angels.de [online] ©2019 [cit. 2019-03-22]. Dostupné z: <http://www.business-angels.de/start-ups/der-weg-zum-business-angel/>

BAND – BUSINESS ANGELS NETZWERK DEUTSCHLAND (B). Über BAND. Business-angels.de [online] ©2019 [cit. 2019-03-22]. Dostupné z: <https://www.business-angels.de/uber-band/>

BDC. Seven sources of start-up financing. Bdc.ca [online] ©2019 [cit. 2019-03-01]. Dostupné z: <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/start-buy-business/start-business/pages/start-up-financing-sources.aspx>

BDMI- BERTELSMANN DIGITAL MEDIA INVESTMENTS. About us. Bdmifund.com [online] ©2019 [cit. 2019-03-27]. Dostupné z: <http://www.bdmifund.com/about-1/>

BETTERPLACE:ORG. Hallo, wir sind betterplace.org. Betterplace.org [online] ©2019 [cit. 2019-03-25]. Dostupné z: <https://www.betterplace.org/c/ueber-uns>

BETTERPLACE:ORG (B). Unterstützen Sie kulturelle Bildung für Kinder! Betterplace.org [online] ©2019 [cit. 2019-03-25]. Dostupné z <https://www.betterplace.org/de/projects/2858-unterstutzen-sie-kulturelle-bildung-fur-kinder>

BLANK, Steven G. What's A Startup? First Principles. In: Steveblank [online]. Jan 25, 2010 [cit. 2019-01-06]. Dostupné z: <https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>

BLANK, Steven G. Why Governments Don't Get Startups. In: Steveblank [online]. Sep 1, 2011 [cit. 2019-03-01]. Dostupné z: <https://steveblank.com/2011/09/01/why-governments-don't-get-startups/>

BLANK, Steven G. The startup owner's manual: the step-by-step guide for building a great company. Pescadero: K&S Ranch, c2012. ISBN 978-0-9849993-0-9, str. 17

BMW.DE. INVEST – Zuschuss für Wagniskapital. Bmwi.de [online] ©2019 [cit. 2019-03-24]. Dostupné z: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Dossier/invest.html>

BUNDESMINISTERIUM FÜR BILDUNG UND FORSCHUNG. KMU-innovativ. Bmbf.de [online] ©2018 [cit. 2019-03-27]. Dostupné z: <https://www.bmbf.de/de/kmu-innovativ-561.html>

BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND ENERGIE. Das EXIST-Gründerstipendium. Exist.de [online] ©2019 [cit. 2019-03-27]. Dostupné z: <https://www.exist.de/DE/Programm/Exist-Gruenderstipendium/inhalt.html>

BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND ENERGIE (B). Über ZIM. ZIM.de [online] ©2019 [cit. 2019-03-27]. Dostupné z: <https://www.zim.de/ZIM/Navigation/DE/Infothek/UeberZIM/ueber-zim.html>

CONDA. Startup financieren. Conda.at [online] ©2019 [cit. 2019-04-09]. Dostupné z: <https://www.conda.at/crowdinvesting/oesterreich/ueber-conda-at/>

CROWDER.CZ. Úvod co Crowdfundingu. Crowder.cz [online] ©2018 [cit. 2019-02-13]. Dostupné z: <https://www.crowder.cz/uvod-do-crowdfundingu/>

CZECHCRUNCH. Financování startupů je snažší než kdy dřív. S investory si vyladíte očekávání. Czechcrunch.cz [online] ©2014-2019 [cit. 2019-02-1]. Dostupné z: <https://www.czechcrunch.cz/2019/02/martin-vapenik-z-up21-financovani-startupu-je-snazsi-nez-kdy-driv-s-investory-si-vyladte-ocekavani/>

DEBITOOR DICTIONARY. Business angels – What is a business angels? Debitoor.com [online] ©2019 [cit. 2019-02-13]. Dostupné z: <https://debitoor.com/dictionary/business-angel>

DEUTSCHE STARTUPS. Welche Start-ups finanziert die Bank, welche nicht? Deutsche-startups.de [online] ©2018 [cit. 2019-03-27]. Dostupné z: <https://www.deutsche-startups.de/2015/07/02/welche-start-ups-finanziert-die-bank-welche-nicht/>

DEUTSCHE BANK. Deutsche Bank: Mittelstand und Startups können stärker voneinander profitieren. Db.com. [online] ©2019 [cit. 2019-03-27]. Dostupné z: https://www.db.com/newsroom_news/2016/medien/deutsche-bank-mittelstand-und-startups-koennen-staerker-voneinander-profitieren-de-11665.htm

DSM - DEUTSCHER STARTUP MONITOR. Deutscher Startup Monitor 2018. Deutscherstartupmonitor.de [online] ©2018 [cit. 2019-03-18]. Dostupné z: <https://deutscherstartupmonitor.de>

ENTREPRENEUR EUROPE. Bank Loans. Entrepreneur.com [online] ©2019 [cit. 2019-02-13]. Dostupné z: <https://www.entrepreneur.com/encyclopedia/bank-loans>

ERSTE CORPORATE BANKING. Měsíčník EU aktualit. Česká spořitelna [online] ©2016 [cit. 2019-02-05]. Dostupné z: https://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/mesicnik_2016_10.pdf?archivePage=EUmonthly_archive&navid=nav002_09_eu_mesicnik

ERSTE SPARKASSE. Gründer Center. Sparkasse.at [online] ©2019 [cit. 2019-04-09]. Dostupné z: <https://www.sparkasse.at/sgruppe/gruender/services-fuer-gruenderinnen-/gruendercenter>

EUROPEAN COMMISSION. What is Horizon 2020? Europa.eu [online] ©2019 [cit. 2019-03-27]. Dostupné z: <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/what-horizon-2020>

FACTS ABOUT GERMANY. Innovative start-ups. Tatsachenueberdeutschland.de [online] ©2019 [cit. 2019-03-15]. Dostupné z: <https://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/en/chapter/business-innovation/innovative-start-ups>

FFG.AT: Forschung wirkt [online]. FFG, ©2005-2019 [cit. 2019-04-11]. Dostupné z: www.ffg.at

FINANCE PRO RADOST. Co je to Crowdfunding? Financeproradost.cz [online] ©2019 [cit. 2019-03-1]. Dostupné z: <http://www.financeproradost.cz/clanek/co-je-to-crowdfunding>

FIRSTCAP VALUE CREATION. Investieren Sie in Innovation. Firstcap.eu [online] ©2019 [cit. 2019-04-9]. Dostupné z: <https://www.firstcap.eu/crowdinvesting/>

FISCHER, Stephanie. 5 Gründe weshalb Startups scheitern. In: Everbill.com [online]. Sep 15, 2015 [cit. 2019-04-17]. Dostupné z: <https://www.everbill.com/startups-scheitern/>

FONTINELLE, Amy. What exactly is a startup? In: Investopedia [online]. Dec 15, 2017 [cit. 2019-01-06]. Dostupné z: <https://www.investopedia.com/ask/answers/12/what-is-a-startup.asp>

FÜR-GRÜNDER.DE. Crowdfinanzierungs-Monitor: Daten, Zahlen und Fakten zum Markt. Fuer-gruender.de [online] ©2019 [cit. 2019-03-25]. Dostupné z: <https://www.fuer-gruender.de/kapital/eigenkapital/crowd-funding/monitor/>

GATTERMANN, Carolin. 5 Crowdfunding Möglichkeiten in Deutschland – Crowdfunding Plattformen. In: Startplatz.de [online]. Jul 4, 2017 [cit. 2019-03-25]. Dostupné z: <https://www.startplatz.de/crowdfunding-plattformen/>

GENSLER. The Rise of Academic Incubators. Gensler.com [online] ©2019 [cit. 2019-01-25]. Dostupné z: <https://www.gensler.com/research-insight/blog/the-rise-of-academic-incubators>

GRAHAM, Paul. How to Start a Startup. In: PaulGraham [online]. Mar, 2005 [cit. 2019-01-10]. Dostupné z: <http://paulgraham.com/start.html>

GRAYESEN, Christopher a Charlotte JEE. Venture capital explained. What is a venture capital company: What is a VC? In: Techworld.com [online]. Jun 29, 2016 [cit. 2019-02-25]. Dostupné z: <https://www.techworld.com/startups/venture-capital-explained-what-is-venture-capital-company-3642646/>

GROWLY. What is a Startup? The historical Background. Growly.io [online] ©2018 [cit. 2019-01-18]. Dostupné z: <https://www.growly.io/what-is-a-startup-the-historical-background/>

GRÜNDERKÜCHE. 9 Startups für Bildung: neue Technologie an die Schulen und Universitäten. Gruenderkueche.de [online] ©2019 [cit. 2019-01-18]. Dostupné z: <https://www.gruenderkueche.de/news/9-startups-fuer-bildung-neue-technologien-an-die-schulen/>

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY. Pro start-upy je v Evropě nejlepší Německo. Česká republika je v žebříčku nejvhodnějších zemí pro začínající podnikatele na šestém místě. Byznys.ihned.cz [online] ©1996-2019 [cit. 2019-03-15]. Dostupné z: <https://byznys.ihned.cz/c1-66487370-pro-startupy-je-v-evrope-nejlepsi-nemecko-ceska-republika-je-v-zebricku-nejvhodnejsich-zemi-pro-zacinajici-podnikatele-sesta>

HÜSING, Alexander. 5 neue Start-ups: Fine Cotton, mojob, Evotum, Repetico, Players Rock. In: Deutsche-startups.de [online] März 28, 2012 [cit. 2019-04-5]. Dostupné z: <https://www.deutsche-startups.de/2012/03/28/5-neue-start-ups-fine-cotton-mojob-evotum-repetico-players-rock/>

IT SLOVNÍK. Silicon Valley. IT-slovník.cz [online] ©2008-2018 [cit. 2019-01-20]. Dostupné z: <https://it-slovník.cz/pojem/silicon-valley>

IVERSITY FOR BUSINESS: Agiles Lernen. Für alle. Jederzeit. Weltweit. an [online]. Iverstiry leasing solutions GmbH, ©2017 [cit. 2019-03-29]. Dostupné z: <http://business.iversity.org/de/#app-home-3>

JASCH, André. Venture Capital Fonds in Deutschland. In: Companisto.com [online]. Okt 15, 2018 [cit.2019-03-29]. Dostupné z: <https://www.companisto.com/de/academy/fortgeschrittene/venture-capital-fonds-in-deutschland>

KISKA, Andrej. Jak fungují investice do startupů. In: Tyinternety.cz [online]. Jan 1, 2014 [cit. 2019-01-25]. Dostupné z: <https://tyinternety.cz/startupy/kiska-jak-funguji-investice-do-startupu/>

LEITNER, Dominik. Maturameister – Häppchenweise Mathematik für die Matura lernen. In: Meinbezirk.at [online]. Jan 8, 2017 [cit. 2019-04-13]. Dostupné z: https://www.meinbezirk.at/penzing/c-lokales/maturameister-haepchenweise-mathematik-fuer-die-matura-lernen_a2353867

LENCE.AT: Bildung ist der Schlüssel zum Erfolg [online]. Übellacker, Kaindl, Rosner ©2018 [cit. 2019-04-13]. Dostupné z: <https://lence.at>

LORITZ, Mary. Meet the 15 startups that made it to the finals of our pitch competition on May 2-3 in Barcelona! In: Eu-startups.com [online]. Apr 3, 2019 [cit. 2019-04-12]. Dostupné z: <https://www.eu-startups.com/2019/04/meet-the-15-startups-that-made-it-to-the-finals-of-our-pitch-competition-on-may-2-3-in-barcelona/>

MEDIA VENTURES. Über uns. Mediaventures.de [online] ©2019 [cit. 2019-03-29]. Dostupné z: <https://mediaventures.de/index.php/startseite.html>

MEIN UNTERRICHT.DE: Auf den Lehrer kommt es an [online]. K.lab educmedia GmbH, ©2019 [cit. 2019-03-29]. Dostupné z: <https://www.meinunterricht.de>

PEERBITS. 6 Types of Startups that Can Grow Substantially With a Dedicated App – Part1. Peerbits.com [online]. ©2011-2019 [cit. 2019-03-01]. Dostupné z: <https://www.peerbits.com/blog/tech-startups-grow-with-mobile-app-1.html>

PETCH, Neil. The Five Stages Of Your Business Lifecycle: Which Phase Are You In? In: Entrepreneur Middle East [online]. Feb 29, 2016 [cit. 2019-01-25]. Dostupné z: <https://www.entrepreneur.com/article/271290>

POPE, Emily. The difference between a startup and a small business. In: Generalassemb.ly [online]. Aug 5, 2014 [cit. 2019-01-10]. Dostupné z: <https://generalassemb.ly/blog/difference-between-a-startup-and-a-small-business/>

PRIVCO. Private Equity and Venture Capital. Privco.com [online] ©2019 [cit. 2019-02-21]. Dostupné z: <http://www.privco.com/knowledge-bank/private-equity-and-venture-capitalprivate-equity-venture-capital/>

REPETICO.DE: Karteikarten online und mobil lernen. [online]. Repetico, ©2019 [cit. 2019-04-5]. Dostupné z: <https://www.repetico.de>

RESPEKT.NET.(B) Lernen ist persönlich! Ein „Lern-Logbuch“ für den Schullalltag. Respekt.net [online] ©2018 [cit. 2019-04-12]. Dostupné z: <https://www.respekt.net/de/projekte-unterstuetzen/details/projekt/1040/>

RESPEKT.NET. Wie man ein Projekt einreicht. Respekt.net [online] ©2018 [cit. 2019-04-12]. Dostupné z: <https://www.respekt.net/aktiv-werden/wie-man-ein-projekt-einreicht/>

RIGGINS, Nash. What is a Business Incubator? In: Small Business Trends [online]. Jan 1, 2019 [cit. 2019-02-25]. Dostupné z: <https://smallbiztrends.com/2017/06/what-is-a-business-incubator.html>

ROBEHMED, Natalie. What is A Startup? In: Forbes [online]. Dec 16, 2013 [cit. 2019-01-13]. Dostupné z: www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#5e7cedca4044

SCHÖTER, Thomas. Die 8 wichtigsten Förderprogramme für Startups: Teilfinanzierung durch öffentliche Förderung. In: Gründerküche.de [online]. Sep 7, 2017 [cit. 2019-03-27]. Dostupné z: <https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/8-foerderprogramme-fuer-startups-teilfinanzierung-durch-oeffentliche-foerderung/>

SIMPLY OFFICE. Co je to startup. SimplyOffice.cz [online] ©2016 [cit. 2019-01-05].
Dostupné z: <https://www.simplyoffice.cz/clanky/co-je-to-startup>

SOFATUTOR.COM: Mit Spa3 lernen und Noten verbessern [online]. ©2019 [cit. 2019-03-29]. Dostupné z: <https://www.sofatutor.com>

STARTNEXT. Über Startnex. Startnex.com [online] ©2019 [cit. 2019-03-25].
Dostupné z: <https://www.startnext.com/info/startnext.html>

STARTUPS. What are business angels and what can they offer? Startups.co.uk [online] ©2019 [cit. 2019-02-13]. Dostupné z: <https://startups.co.uk/what-are-business-angels-and-what-can-they-offer/>

STARTUPS.DE: Das Onlineportal für Unternehmensgründer [online]. ©2018 [cit. 2019-04-22]. Dostupné z: <http://startups.de/de/informieren/risiken/risiken/>

STARTUPXPLORE. Understanding differences in startup financing stages. Startupxplore.com [online] ©2017 [cit. 2019-02-03]. Dostupné z: <https://startupxplore.com/en/blog/types-startup-investing/>

STARTUP CHALLENGE AUSTRIA. Über uns. Startupchallenge.at [online] ©2019 [cit. 2019-04-08]. Dostupné z <https://startupchallenge.at/about>

STARTUP COMMON. Startup Development Phases. Startupscommons.org [online] ©2019 [cit. 2019-01-25]. Dostupné z: <https://www.startupcommons.org/startup-development-phases.html>

STARTUP JOBS. Nejlépe se startupy mají v Německu, tvrdí studie. Čechům chybí vzdělání a důvěra v justici. Startupjobs.cz [online] ©2012-2019 [cit. 2019-03-15]. Dostupné z: <https://www.startupjobs.cz/newsroom/nejlepe-se-startupy-maji-v-nemecku-cesko-je-seste-v-evrope>

STARTUP LOANS. What is Crowdfunding? Startuploans.co.uk [online] ©2019 [cit. 2019-02-25]. Dostupné z: <https://www.startuploans.co.uk/business-advice/what-is-crowdfunding/>

STARTUP WISSEN. Wo Git es in Deutschland die meisten Startup-Gründungen? Startupwissen.biz [online]. ©2018 [cit. 2019-03-22]. Dostupné z: <http://startupwissen.biz/wo-gibt-es-in-deutschland-die-meisten-startups/>

STEINSCHADEN, Jakob. Mimo: Wiener Start-up will seinen Nutzern das Programmieren mit einer Smartohine-App beibrigen. In: Trendingtopics.at [online]. Aug 16, 2016 [cit. 2019-04-22]. Dostupné z: <https://www.trendingtopics.at/mimo-wiener-start-up-will-seinen-nutzern-das-programmieren-mit-einer-smartphone-app-beibringen/>

ŠVEC, Jan. Aktuálně o startupeč: jak financovat startup. In: ITBIZ [online]. Jul 15, 2010 [cit. 2019-01-25]. Dostupné z: <https://www.itbiz.cz/aktualne-o-startupech-financovani-1>

TOPMBA. What is a startup? Topmba.com [online]. ©2018 [cit. 2019-03-2]. Dostupné z: <https://www.topmba.com/jobs/what-startup>

TEV – TENGELMANN VENTURES. A few Words ABOUT US. Tev.de [online]. ©2019 [cit. 2019-03-27]. Dostupné z: https://tev.de/about_us

TRENDING TOPICS. Inside GoStudent: Das macht das Wiener Startup mit dem Millionen-Investment. Trendingtopics.at [online]. Aug 8, 2018 [cit. 2019-04-17]. Dostupné z: <https://www.trendingtopics.at/gostudent-investment-ohswald-interview/>

TRENDING TOPICS. Startup-Hub: Wien punktet international als Magnes für Talente. Trendingtopics.at [online]. Febr 4, 2019 [cit. 2019-04-05]. Dostupné z: <https://www.trendingtopics.at/startup-hub-wien-punktet-international-als-magnet-fuer-talente/>

T3N DIGITAL PIONEERS. Warum Startups scheitern: Das sind die 20 häufigsten Gründe. T3n.de [online]. Jan 1, 2016 [cit. 2019-04-18]. Dostupné z: <https://t3n.de/news/startups-scheitern-20-569194/>

ULRICH, P. K. Má definice startupu. LinkedIn [online]. Okt 10, 2014 [cit. 2019-01-18]. Dostupné z: <https://www.linkedin.com/pulse/20141024105324-2649997-m%C3%A1-definice-startupu/>

VANĚHARA, John. Definice startupu. In: Podnikanivusa.com [online]. Sep 5, 2011 [cit. 2019-01-13]. Dostupné z: <http://www.podnikanivusa.com/2011/09/05/definice-startupu/>

WKO. Crowdfunding für österreichische Unternehmen. Wko.at [online]. Apr 4, 2019 [cit. 2019-01-18]. Dostupné z: https://www.wko.at/service/unternehmensfuehrung-finanzierung-foerderungen/Crowdfunding_fuer_oesterreichische_Unternehmen.html

ZWILLING, Martin. How to Get Funding From Friends, Family and Fools. In: Business Insider [online]. Nov 29, 2010 [cit. 2019-02-13]. Dostupné z: <https://www.businessinsider.com/how-to-get-funding-from-friends-family-and-fools-2010-11>

3TS CAPITAL PARTNERS: Growht Capital for global challengers and local leaders. [online]. 3TS, ©2019 [cit. 2019-04-12]. Dostupné z: <https://3tscapital.com>

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1 Zobrazení žebříčku evropských zemí disponujících nejlepšími podmínkami pro založení startupů

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1 Znázornění rizika financování v jednotlivých fázích životního cyklu startupu

Obrázek 2 Procentové rozložení hlavních sídel startupů v Německu

SEZNAM GRAFŮ

Graf 1 Zobrazení počtu zakladatelů startupu v týmu – Německo (2018)

Graf 2 Procentové zobrazení startupů v jednotlivých spolkových zemích Rakouska

Graf 3 Procentové zobrazení startupů v jednotlivých odvětvích

Graf 4 Zobrazení počtu zakladatelů startupu v týmu (Rakousko)