



# Možnosti financování start-upových firem v českém prostředí

## Bakalářská práce

*Studijní program:*

B6208 Ekonomika a management

*Studijní obor:*

Podniková ekonomika

*Autor práce:*

**Radek Prchal**

*Vedoucí práce:*

Ing. Jana Šímanová, Ph.D.

Katedra ekonomie





## Zadání bakalářské práce

# Možnosti financování start-upových firem v českém prostředí

*Jméno a příjmení:* Radek Prchal  
*Osobní číslo:* E19000541  
*Studijní program:* B6208 Ekonomika a management  
*Studijní obor:* Podniková ekonomika  
*Zadávací katedra:* Katedra ekonomie  
*Akademický rok:* 2020/2021

### Zásady pro vypracování:

1. Stanovení cílů a formulace výzkumných otázek.
2. Rešerše a analýza možnosti financování start-up firem v ČR.
3. Rešerše a analýza možností financování start-up firem v zahraničí.
4. Komparace výsledků analýz možností financování start-up firem.
5. Formulace závěrů a zhodnocení výzkumných otázek.

*Rozsah grafických prací:*  
*Rozsah pracovní zprávy:*  
*Forma zpracování práce:*  
*Jazyk práce:*

30 normostran  
tištěná/elektronická  
Čeština



### **Seznam odborné literatury:**

- FOTR, Jiří a Ivan SOUČEK. 2011. Investiční rozhodování a řízení projektů. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-3293-0.
- JONES, Oswald, Allen MACPHERSON and Dilani JAYAWARNA. 2014. Resourcing the Start-Up Business: Creating Dynamic Entrepreneurial Learning Capabilities. Abingdon: Routledge. ISBN 978-0-415-62448-0.
- RAJCHLOVÁ, Jaroslava. 2012. Vybrané aspekty financování podniků rizikovým kapitálem v podmínkách České republiky. Brno. Disertační práce (Ph.D.). Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská. Vedoucí práce doc. Ing. Marek Zinecker, Ph.D.
- REŽŇÁKOVÁ, Mária. 2012. Efektivní financování rozvoje podnikání. Praha: Grada Publishing. ISBN: 978-80-247-1835-4.
- PROQUEST. 2019. *Databáze článků ProQuest* [online]. Ann Arbor, MI, USA: ProQuest. [cit. 2019-09-30]. Dostupné z: <http://knihovna.tul.cz/>

*Konzultant:* Ing. Jaroslav Demel. Ph.D.

*Vedoucí práce:* Ing. Jana Šimanová, Ph.D.  
Katedra ekonomie

*Datum zadání práce:* 1. listopadu 2020  
*Předpokládaný termín odevzdání:* 31. srpna 2022

doc. Ing. Aleš Kocourek, Ph.D.  
děkan

L.S.

prof. Ing. Jiří Kraft, CSc.  
vedoucí katedry

V Liberci dne 1. listopadu 2020

## Prohlášení

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci jsem vypracoval samostatně jako původní dílo s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé bakalářské práce a konzultantem.

Jsem si vědom toho, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu Technické univerzity v Liberci.

Užiji-li bakalářskou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědom povinnosti informovat o této skutečnosti Technickou univerzitu v Liberci; v tomto případě má Technická univerzita v Liberci právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Současně čestně prohlašuji, že text elektronické podoby práce vložený do IS/STAG se shoduje s textem tištěné podoby práce.

Beru na vědomí, že má bakalářská práce bude zveřejněna Technickou univerzitou v Liberci v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších předpisů.

Jsem si vědom následků, které podle zákona o vysokých školách mohou vyplývat z porušení tohoto prohlášení.

7. března 2022

Radek Prchal



## **Poděkování**

Mé poděkování patří vedoucí práce Ing. Janě Šimanové, Ph.D. za odborné vedení, trpělivost a ochotu, kterou mi v průběhu zpracování bakalářské práce věnovala.

# MOŽNOSTI FINANCOVÁNÍ START-UPOVÝCH FIREM V ČESKÉM PROSTŘEDÍ

## **Anotace**

Tato bakalářská práce se zabývá problematikou financování start-up firem v České republice se zaměřením na projekty seed, tedy v počáteční fázi, kdy jediným aktivem podniku je inovativní myšlenka a osobnosti zakladatelů. Cílem této bakalářské práce je vyhodnocení možností a podmínek získání finančního a rozvojového kapitálu pro české start-upové společnosti ve fázi seed. V kapitole 1 je řešena definice a diferenciací fáze seed obecně a v kontextu možností externího financování. Kapitola 2 se zaměřuje na analýzu trhu rizikového kapitálu v regionu střední Evropy. Ve třetí kapitole je pak rešerše a analýza možností financování projektů ve fázi seed v České republice. Komparativní vyhodnocení provedených analýz a formulace doporučení pro české start-upové společnosti ve fázi seed obsahuje závěr práce. Hlavním směrem je pak zaměření na business angels a možnost vzniku podnikání při naprosté (nebo minimální) absenci vlastních finančních zdrojů.

## **Klíčová slova**

Banka, business angel, dotace, earle stage, fáze, finance, fond, investor, korporace, projekt, rizikový kapitál, seed, start-up, VC kapitál,

# **FINANCING OPPORTUNITIES FOR START-UP COMPANIES IN THE CZECH ENVIRONMENT**

## **Annotation**

This bachelor thesis deals with the issue of financing start-up companies in the Czech Republic with a focus on seed projects, i.e. at the initial stage when the only asset of the company is the innovative idea and the personality of the founders. The aim of this bachelor thesis is to evaluate the possibilities and conditions of obtaining financial and development capital for Czech start-up companies in the seed phase. Chapter 1 deals with the definition and differentiation of the seed stage in general and in the context of external financing options. Chapter 2 focuses on the analysis of the venture capital market in the Central European region. Chapter 3 then provides a research and analysis of financing options for seed stage projects in the Czech Republic. A comparative evaluation of the analyses and the formulation of recommendations for Czech seed-stage start-up companies is included in the conclusion of the thesis. The main direction is then the focus on business angels and the possibility of starting a business in the complete (or minimal) absence of own financial resources.

## **Key Words**

Bank, business angel, subsidy, earle stage, phase, finance, fund, investor, corporation, project, venture capital, seed, start-up, VC capital

## Obsah

|   |           |
|---|-----------|
| Seznam zkratek .....  | 12        |
| Seznam tabulek .....  | 14        |
| Seznam obrázků .....  | 15        |
| Úvod.....   | 16        |
| <b>1. Ranná stádia vývoje firmy a jejich aspekty .....</b>                          | <b>17</b> |
| 1.1 Early seed a Seed .....   | 17        |
| 1.2 Start-up .....  | 20        |
| 1.3 Podnikatelský plán .....  | 20        |
| <b>2. Rizikový kapitál v regionu CEE .....</b>                                      | <b>22</b> |
| <b>3. Možnosti financování – zdroje v České republice.....</b>                      | <b>28</b> |
| 3.1 Podnikatelský úvěr .....  | 30        |
| 3.2 Venture fondy .....   | 33        |
| 3.3 Business Angels.....  | 36        |
| 3.4 Dotace.....   | 48        |
| 3.4.1 Program OP PIK .....  | 49        |
| 3.4.2 Resortní programy MPO .....   | 55        |
| 3.4.3 Asistenční a inovační vouchery distribuované v rámci územních samospráv ..... | 56        |
| 3.4.4 Dotace MPSV .....   | 56        |
| 3.5 Crowdfunding .....  | 57        |
| 3.6 Alternativní financování.....   | 58        |
| <b>Závěr .....</b>  | <b>62</b> |
| <b>Seznam použité literatury .....</b>  | <b>66</b> |

## Seznam zkratek

|       |  |
|-------|--|
| BA    | Business Angel                           |
| B2B   | Business to Business                     |
| B2C   | Business to Customer                     |
| B2G   | Business to Government                   |
| CBAA  | Czech Business Angel Asociation          |
| CEE   | Central and East Europe                  |
| CZV   | Celkové způsobilé výdaje                 |
| ČLFA  | Česká leasingová a finanční asociace     |
| ČMRZB | Českomoravská rozvojová a záruční banka  |
| NRB   | Národní rozvojová banka                  |
| ČNB   | Česká národní banka                      |
| ČR    | Česká republika                          |
| EIF   | Evropský investiční fond                 |
| EU    | Evropská unie                            |
| FFF   | Family, Friends, Fools                   |
| FN    | Finanční nástroje                        |
| HDP   | Hrubý domácí produkt                     |
| ICT   | Information and Communication Technology |
| IT    | Information Technology                   |
| MPO   | Ministerstvo průmyslu a obchodu          |
| MVP   | Minimum Viable Product                   |
| NFV   | Návratná finanční výpomoc                |

|        |   |
|--------|---|
| OP PIK | Operační program podnikání a inovace pro konkurenceschopnost    |
| OPTAK  | Operační program technologie a aplikace pro konkurenceschopnost |
| P2B    | Peer to business  |
| P2P    | Peer to peer lending  |
| PE     | Privat equity   |
| PO 1   | Prioritní osa 1   |
| PO 2   | Prioritní osa 2   |
| PO 3   | Prioritní osa 3   |
| PO 4   | Prioritní osa 4   |
| PP     | Program podpory   |
| ŘO     | Řídící orgán  |
| SBC    | Student Business Club   |
| SC     | Specifické cíle   |
| TUL    | Technická univerzita v Liberci                                  |
| UK     | United Kingdom  |
| V4     | Země Visegrádské čtyřky   |
| VC     | Venture capital   |
| VZ     | Výroční zpráva  |

## Seznam tabulek

|  |    |
|--|----|
| Tabulka 1: Seznam Venture fondů v ČR.....                                  | 35 |
| Tabulka 2: Business angels v ČR.....                                       | 44 |
| Tabulka 3: Přehled crowdfundingových portálů v ČR dle crowfundport.eu..... | 58 |

## Seznam obrázků

|   |    |
|---|----|
| Obrázek 1: Fáze start-upové společnosti.....  | 17 |
| Obrázek 2: Vývoj počtu společností a jejich fáze investovaných VC kapitálem v CEE.....    | 23 |
| Obrázek 3: Vývoj investic v mil. Eur VC kapitálu do jednotlivých fází.....                | 24 |
| Obrázek 4: Investice soukromého kapitálu v poměru k HDP.....                              | 25 |
| Obrázek 5: Roční investice v CEE – počet společností v letech.....                        | 26 |
| Obrázek 6: Fáze investování start-upu - investoři, hodnota, riziko.....                   | 29 |
| Obrázek 7: Hodnocení zájemců o investici business angels.....                             | 38 |
| Obrázek 8: Zastoupení business angels dle oboru působení.....                             | 39 |
| Obrázek 9: Prostředky business angels k dispozici.....                                    | 39 |
| Obrázek 10: Preferované fáze start-upů pro investory.....                                 | 40 |
| Obrázek 11: Počet projektů business angels.....   | 40 |
| Obrázek 12: Struktura investic business angels.....                                       | 41 |
| Obrázek 13: Požadovaná výše investice.....  | 41 |
| Obrázek 14: Motivace business angels pro investici.....                                   | 42 |
| Obrázek 15: Rozdělení start-upů podle využití formy financování.....                      | 45 |
| Obrázek 16: Procentuální zastoupení start-upů ve fázi nápadu v investorském portfoliu ... | 46 |
| Obrázek 17: Fáze start-upů preferovaných investory.....                                   | 46 |
| Obrázek 18: Způsob, jakým investoři vyhledávají start-upy.....                            | 47 |
| Obrázek 19: Zkušenosti start-upů se státní podporou.....                                  | 52 |
| Obrázek 20: Schéma podpory programu Rizikový kapitál.....                                 | 54 |
| Obrázek 21: Zaměření finančního leasingu.....   | 59 |



# Úvod

Start-up je pojem, který není v České republice znám příliš dlouho. Neexistuje také přesná definice a každý si může představovat pod pojmem start-up něco odlišného. Nicméně základem je, že start-up je nově vzniklá či vznikající firma s perspektivou rychlého růstu. Financování takto vznikajících firem je pak samo o sobě složitým problémem, který řeší každý founder (zakladatel) společnosti. Dnes již existuje dostatek informací o tomto novodobém fenoménu dnešní doby, a i stát bere podporu start-upové scény vážně. Tak jako jiná odvětví ekonomiky přináší start-upy tvorbu pracovních míst a start-upovou kulturu, která je značně odlišná od korporátní. Jsou zde větší příležitosti pro jednotlivce a realizaci vlastních nápadů. Ve většině případů je spojována s mladými, vzdělanými lidmi, kteří se chtějí vydat vlastní cestou a neřešit klasické pracovní problémy běžných firem. Osmihodinovou pracovní dobu, čas příchodu a odchodu z práce, dodržování dress codu na pracovišti a jiné. Tyto mladé společnosti nabízí těmto lidem prostor pro jejich seberealizaci, neboť jsou často svázáni s firmou podílem na výsledku hospodaření. Financování nově vznikající společnosti se stává základní bariérou při jejím založení. Každý investor, ať už business angel nebo VC fond, hledá unicorn (jednorozce). Takto se označuje firma, která vyrostla raketovým tempem do závratných výšin kapitálové hodnoty a evaluace. Každý founder věří, že právě jeho projekt bude tím bájným jednorozcem. V ČR jako příklad může sloužit společnost Kiwi.com - vyhledavač letenek, Rohlik.cz nebo Productboard.

Cílem této bakalářské práce je vyhodnocení možností a podmínek získání finančního a rozvojového kapitálu pro české start-upové společnosti ve fázi seed. Dílčími cíli práce, prostřednictvím nichž bude plněn hlavní cíl práce jsou:

DC1: Definice a diferenciací fáze seed obecně a v kontextu možností externího financování.

Dílčí cíl je řešen v kapitole 1.

DC2: Analýza trhu rizikového kapitálu v regionu střední Evropy je řešen v kapitole 2.

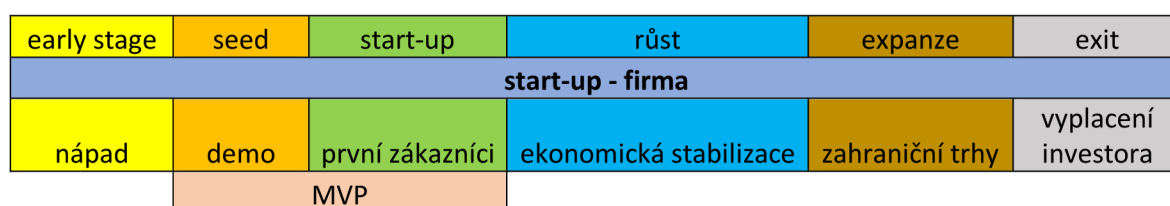
DC3: Rešerše a analýza možností financování projektů ve fázi seed v České republice. Dílčí cíl je řešen v kapitole 3.

DC4: Komparativní vyhodnocení provedených analýz a formulace doporučení pro české start-upové společnosti ve fázi seed (závěr práce).

# 1. Ranná stádia vývoje firmy a jejich aspekty

Cílem této kapitoly je vysvětlit rozdíly různých etap start-up firmy a rozdíl mezi start-upem a klasickou společností.

Start-up se dělí na jednotlivé fáze vývoje start-upové společnosti. Podle Rajchlové (2011) je fáze „early stage“ (early seed) etapou výzkumu a vývoje vedoucí ke zpracování podnikatelského plánu, vytvoření podniku a uvedení produktu na trh. Dalším milníkem je pak vytvoření MVP (Minimum Viable Product – projekt spustitelný pro zákazníka), to již posouvá start-up do fáze „seed“. Obrázek 1 dává představu jak se liší jednotlivé fáze, které byli popsány autorem práce na základě výzkumu této problematiky. To, v jaké fázi se projekt nachází má přímý dopad na to, jakou bude mít šanci získat finanční prostředky a kam se s žádostí o ně obrátit. Dále jsou uvedena jednotlivá stádia vývoje firmy a jejich aspekty.



Obrázek 1: Fáze start-upové společnosti  
Zdroj: vlastní zpracování

## 1.1 Early seed a Seed

Stadium „early-seed“ je základní myšlenkou, odrazem od bodu nula. V tomto okamžiku existuje pouze tato idea a její tvůrce, nebo tým zakladatelů. *“Nejvíce rozšířené je chápání startupu jako nově založené, technologicky orientované firmy s potenciálem rychlého růstu, která na trh přináší zcela novou myšlenku a která má navíc globální ambice. Je pro ni často typické, že prvotní nápad rozvíjí pouze malý tým a snaží se to dělat při co nejnižších nákladech.”* (COMEFLEX, 2021). Pokud chce budoucí podnikatel založit cukrárnu, nejedná se o start-up. Pokud je ale např. založena celosvětová síť cukráren, která bude stejně rozvinutá jako např. MacDonald a zákazníky obsluhují pouze drony, jsou splněny základní podmínky start-upu. Inovativní myšlenka a globální ambice. O této myšlence je pak potřebné přesvědčit investora. A protože existuje obrovské riziko, že o svoje peníze přijde, je třeba toto riziko vyvážit vidinou vysokého zhodnocení. Start-up ve fázi seed může prorazit i v již

existujícím konkurenčním prostředí bez inovativní myšlenky, ale např. s inovativním přístupem. I nejhodnotnější společnosti typu Google, Facebook, Apple začínaly na této úrovni. Z fáze „early stage“ se lze posunout do „seed“ vytvořením dema produktu. Ovšem ne vždy je toto možné. Pokud např. má podnikatel v úmyslu vyrobit nový typ lodního šroubu, jehož výroba by se pohybovala v řádech milionů korun, nedávalo by smysl začít s výrobou před tím, než přesvědčí investora o potenciální hodnotě tohoto výrobku. Tato etapa start-upu je také třídícím prvkem, zda vůbec pokračovat v realizaci a zda neukončit snahu na začátku tak, aby founder zbytečně neplýtvал časem i prostředky. V tomto ohledu může výrazně pomoci okolí. Pokud blízké okolí zakladatele je seznámeno s myšlenkou a připadá mu zajímavá, nápad má potenciál. Vytvořený koncept by měl být jednoduchý a přesvědčivý. V této počáteční fázi z angličtiny „early stage“, je největším aktivem nikoliv produkt samotný, ale přesvědčivost a nadšení, které dokáže strhnout i ostatní. Pokud existuje kolektiv zakladatelů a nikoliv pouze jednotlivce, projekt se posouvá dál. Samotný jedinec je totiž i méně zajímavý pro investory. Skupinu už budou vnímat tak, že prvotní nápad prošel jakousi cenzurou při společných úvahách. Další věcí je pak to, že v rámci více lidí se již třídí kompetence. Někdo je víc technicky zaměřený, někdo víc obchodně a kombinací vlastností se dosahuje rozložení rizika neúspěchu. Při koncentraci všeho v jedné osobě je pak na tohoto jednotlivce kladena veškerá zátěž a odpovědnost. Výhodou naopak je, že v případě dělení firmy se podíl nekrátí a zakladatel má větší svobodu při jednání s investorem o podílu na firmě. Asi nejužitečnější popis start-upisty je „vizionář“. Founder má vizi, která přináší nový prvek a mění nebo zlepšuje zavedený „status quo“. Steve Jobs, Mark Zuckerberg a další úspěšní podnikatelé byli a jsou vizionáři. Apple je dnes nejhodnotnější firmou světa a Facebook změnil sociální komunikaci k nepoznání. Z Googlu se stal mocný internetový fenomén, a to jsou jen ti největší. Nejznámějším vizionářem současnosti je pak Elon Musk a jeho Tesla.

*Early Stage“ (Seed, Start-up): Přemětem financování jsou projekty výzkumu a vývoje, které mají vyústit ve zpracování podnikatelského plánu, založení podniku, zahájení výroby a uvedení produktu na trh. Rozhodujícím determinantem úspěchu jsou podnikatelská myšlenka zakladatele, zpravidla tedy jeho technické know-how, a kvalita manažerského týmu. Rizikovitost takové investice je velmi vysoká.(RAJCHLOVÁ, 2011,15)*

*Seed fáze je první fází založení podniku. Vyznačuje se prosazením obchodní myšlenky, vytvořením obchodního konceptu a výrobou prvních prototypů. Zakladatelské podniky mají v této fázi většinou vysokou kapitálovou potřebu, protože se ještě negenerují žádné obraty.* (INTERNET INFO, 2021).

Seed se od podnikatelského plánu liší především tím, že není tak přesně zpracovaný jako klasický business plán. Je to z jednoduchého důvodu. Jelikož řešení je inovativní, tak i celá predikce budoucích výnosů je obtížně předvídatelná. Pokud je produkt pouze teoretický, který se ještě neprodával, není ani informace, na které se dá stavět. Odhad výnosů start-upu je velmi nelehkým úkolem. Na jednu stranu je dáána investorovi informace, jak moc zakladatel svému produktu věří, na straně druhé ukazuje, jak je realistický a opatrný při jeho hodnocení. Náklady na rozjezd se vypočítat dají, ale výnosy jsou velkou neznámou. Z tohoto důvodu je dobré nejprve se pokusit získat zpětnou vazbu na projekt od lidí z tohoto prostředí. Například v soutěži start-upů. Přihlášení nápadu povede k jednání s mentory, radám od koučů a k získání zpětné vazby. Vítězství v takovéto soutěži potěší, ale to nejcennější, co si autor odnese je hodnocení odborné komise, zda projekt má smysl. Autor této práce využil školní soutěže Technické univerzity Liberec a prošel tzv. „*pitchem*“ před hodnotiteli. „*Pitch*“ je v podstatě krátké představení projektu případným investorům či dalším osobám, za účelem získání finančních prostředků na založení a rozjezd start-up projektu. SBC TUL – Student Business Club je forma primárně pro studenty TUL (a také pro středoškoláky), která hledá v soutěži jednotlivců i týmů nejlepší start-up. Jde také o to, že jakmile je projekt představen, už nikdo jiný nemůže prohlásit, že o myšlence nebylo vědět, např. v případném budoucím sporu o autorská práva. Získat financování v etapě „*Earle Seed*“ je pro investora největší riziko, které může podstoupit, takže je to pochopitelně také nejtěžší. Pokud je představen nápad v takovéto soutěži, je také možným výsledkem konkrétní investor, kterého by projekt zajímal. V takovém případě se šance na uskutečnění start-upu přesouvají z oblasti teorie a dostávají reálný rozměr.

## 1.2 Start-up

Po ověření produktu v technické rovině je hotový demo výrobek, nebo zpracování má takovou charakteristiku, že je v rovině teoretické, ale je dána jasná cesta, jak se k finálnímu výsledku dopracovat.

*„Startup nebo také start-up je podnikatelský subjekt, typicky popsáný jako nově založená či začínající společnost, která se na základě inovativní podnikatelské koncepce za použití vyspělých technologií rychle vyvíjí a má velký potenciál hospodářského růstu“.* (WIKIPEDIA, 2021).

Pokud se zakladateli podaří přesvědčit investora, založí podnik se zajištěným financováním. Pokud toto neproběhlo v předchozí fázi a tou podnikatel prošel s teoretickou myšlenkou, nebo jen demo produktem, tak teď již nelze bez toho pokračovat. Hlavní podstatou start-up firmy je, že podnikatelské riziko ve velké míře (až stoprocentní) přebírá investor. Tím se také liší od podnikatelského plánu. Není nutné ručit vlastním majetkem, nejsou zde dogmata, které fungují v tomto odvětví. Protože start-up je jde porušit. Vyjede ze zajetých kolejí a ukáže něco nového, co má tento obor definovat. V České republice je nejvhodnější pro založení start-up firmy společnost s ručením omezeným. Ručí se pouze nesplaceným vkladem a jeho velikost již dnes není určena – tzn., může se investovat např. 1 Kč. Tzn., že při krachu celé firmy sice founder přijde o investovaný kapitál, ale nezlikviduje finančně sebe a rodinu. To také případně dává šanci začít znovu. OSVČ naopak ručí vším co vlastní. To je ale také zároveň důvod, proč je malá šance získat bankovní úvěr a shání se rizikový kapitál. Zakládání akciové nebo komanditní společnosti se tato práce nevěnuje.

## 1.3 Podnikatelský plán

Klasický podnikatelský plán tvořený pro standardní společnost, která ho předkládá finanční instituci (bance), je značně rozsáhlý dokument, který hodnotí situaci na trhu, konkurenci a všechny další faktory, které jsou za dané situace známé anebo jdou odhadnout. *„Podnikatelský plán je písemný dokument, který popisuje všechny podstatné vnější i vnitřní okolnosti související s podnikatelským záměrem. Je to formální shrnutí podnikatelských cílů, důvodů jejich reálnosti a dosažitelnosti a shrnutí jednotlivých kroků vedoucích k dosažení*

*těchto cílů.*“ (SRPOVÁ, 2011,14). Takovýto dokument pak hodnotí bankovní specialista – úvěřář a buď ho doporučí ke schválení, nebo bude odmítnut s tím, že uvedené nemá šanci na trhu přežít. Bankovní úvěr financuje pouze ty podniky, které mají historii a velmi solidní finanční zajištění pro případ neúspěchu. Jejím primárním cílem je vydělat peníze s co nejmenším rizikem. Pro start-up se spíše používá tzv. „*Lean Canvas*“, což je velmi zkrácená verze takového plánu pro první kontakt s investorem (jedna stránka A4). Dalším podstatným rozdílem je, že banka půjčuje cizí peníze a nikoliv svoje. Je také regulována bankovními předpisy a nemá takové možnosti jako soukromí investoři. Dalším požadavkem při žádosti je spolufinancování z vlastních zdrojů. Je to signálem, že uvedené si podnikatel dobře rozmyslel a je ochoten nést riziko krachu.

*„Formalizovaným vyjádřením podnikatelského nápadu je podnikatelský plán, jehož nezbytnými částmi jsou plán prodeje a tržeb, plán nákladů potřebných k výrobě produktů a jejich prodeji, plán majetku, se kterým je možné produkty vyrábět a plán zdrojů financování. Podnikatelský plán je dokument, ve kterém podnikatel prezentuje potenciálnímu investorovi výnosový potenciál podnikatelského záměru. Potenciální investoři zpravidla posoudí rizikovost realizace podnikatelského záměru a za poskytnutou podporu (investici, resp. půjčku kapitálu) požadují výnos odpovídající míře podstupovaného rizika, případně další záruky na vrácení investovaného kapitálu.“* (REŽŇÁKOVÁ 2012,24)

Podle SRPOVÉ (2010) „*je předpokladem úspěchu začínající firmy zohlednění následujících kroků: získání motivace a odhodlání podnikat, zvážení osobnostních předpokladů pro podnikání, objevení podnikatelského nápadu, připravení zakladatelského rozpočtu, zpracování podnikatelského plánu, zvolit vhodnou formu pro podnikání. Z hlediska financování jsou tedy důležitými faktory zakladatelský rozpočet a podnikatelský plán. Zakladatelský rozpočet by měl obsahovat výdaje spojené se založením firmy, soupis dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku nutného pro rozjezd firmy, stanovení výše oběžných aktiv potřebných v počátečních fázích podnikání, zjištění výše finančních prostředků, které firmy potřebuje do doby, než začne generovat peníze“.*

## 2. Rizikový kapitál v regionu CEE

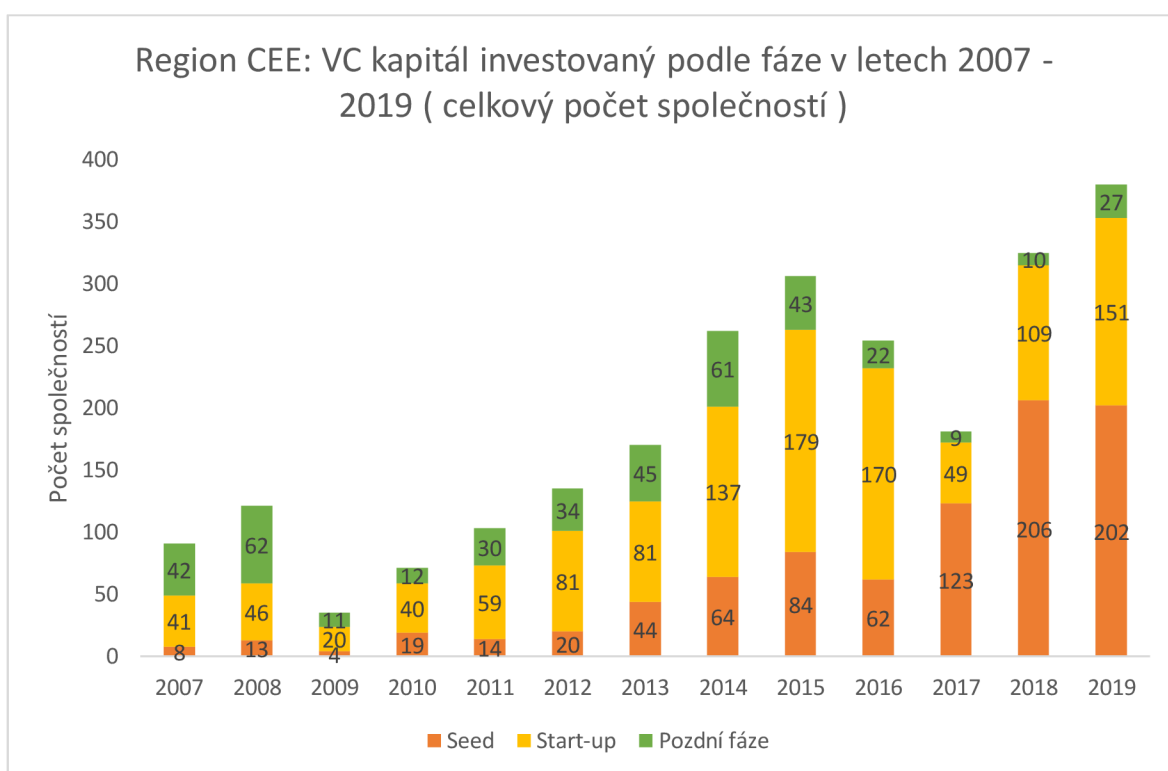
Tato část práce se věnuje přehledům rizikového financování v regionu střední a východní Evropy plus vybrané zahraničí Evropy západní. Cílem této kapitoly je porovnání přístupu jednotlivých zemí ke start-upové scéně a podat čtenáři přehled o všeobecné situaci na trhu rizikového kapitálu v Evropě.

Definovat rizikový kapitál lze jako „*Venture kapitál je označení, jehož původcem je anglický termín „venture capital“, které se v České republice používá v souvislosti s tzv. rizikovým a rozvojovým kapitálem. Jak již z tohoto názvu vyplývá, je to kapitál, který slouží zejména k financování inovačních projektů a k financování počátečního rozvoje společnosti. Česká asociace venture kapitálu (CVCA), venture kapitál definuje následovně: „Venture kapitál je v našem prostředí chápán jako středně až dlouhodobý kapitál investovaný formou kapitálového vstupu do společnosti. Za investici získává fond venture kapitálu podíl na základním kapitálu podniku a společně s finančními prostředky předává firmě také odbornou pomoc (princip “chytrých peněz”).*“ (WIKIPEDIE, 2022)

Výzkumná data ze zemí V4 z roku 2017 ukazují, že 70–80 % startupů reinvestuje jejich příjem, což znamená, že jsou financovány z úspor. Část z nich zároveň hledá externí financování. Pouze 6,5 % start-upů z České republiky, 15 % ze Slovenska, 22 % polských a 25 % maďarských technologických společností využilo místní fondy rizikového kapitálu. V každé zkoumané zemi je přibližně 15 % startupů zabezpečeno financováním od business angels. Zatímco úroveň veřejných prostředků je nejnižší mezi českými start-upy (8 %), tento podíl je relativně vyšší pro polské subjekty (24 %). Velmi málo startupů v Maďarsku (2 %), v České republice (3 %) a Slovenska (9 %) využívá vědecké granty. Až 11 % startupových projektů je financováno crowdfundingem na Slovensku. (ASPEN INSTITUTE., 2021)

V České republice se v roce 2019 snížil objem prostředků fundraisingu oproti roku 2018 z 284 mil. Eur na 92 mil. Eur. Téměř polovinu objemu představují prostředky ve venture kapitálových fondech, které jsou zaměřené na ranné fáze rozvoje firem. Posílila aktivita místních lokálních fondů a slábla přítomnost mezinárodních. (DELOITTE, 2021)

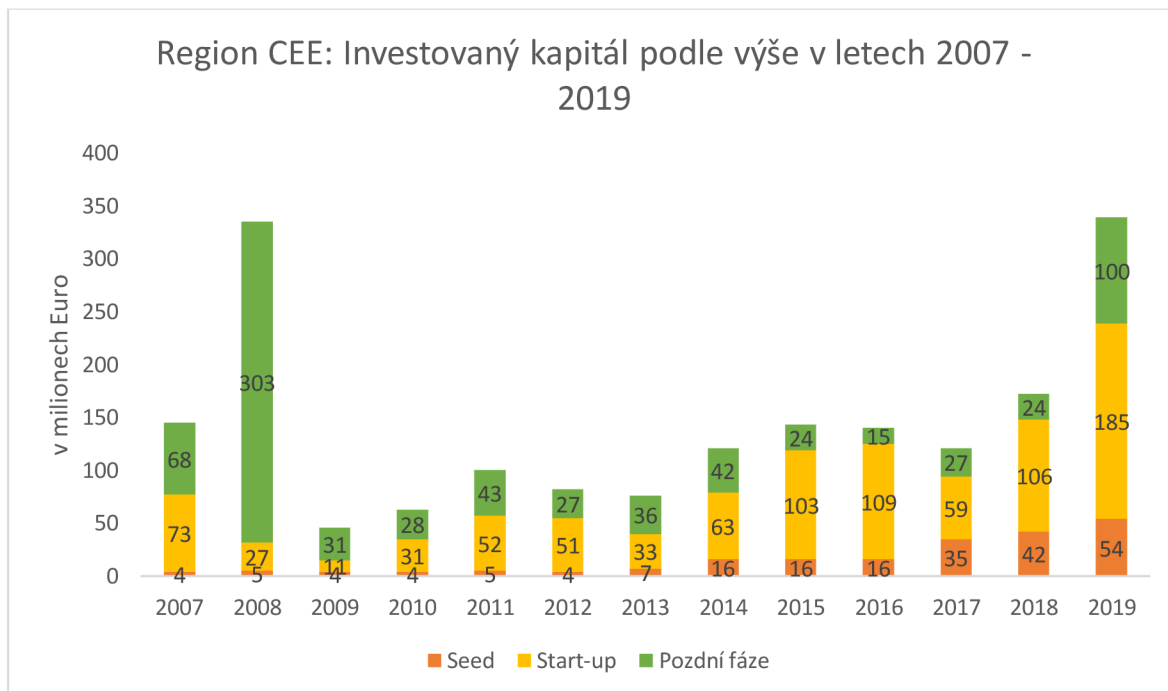
Podle zprávy Invest Europe z června 2020 za rok 2019, která srovnává vývoj soukromého kapitálu v CEE regionu – zemích střední a východní Evropy bylo v roce 2019 investováno 338 mil. Eur rizikového kapitálu do celkem 369 společností. CEE region reprezentuje 3,2 % hodnoty celkového rizikového kapitálu investiční hodnoty v celé Evropě. Průměrná hodnota investice rizikového kapitálu se v CEE zvýšila z 0,5 mil. na 0,9 mil. eur, ale zůstává daleko za evropským průměrem, který je 2,3 mil. eur. Investice do start-upů vzrostly meziročně o 74 % na rekordních 185 mil. eur v roce 2019 a opět byla největší kategorií obchody rizikového kapitálu. Hodnota investic do seed fáze start-upů vzrostla o 28 % na 54 mil. eur, které byly investovány do celkem 202 společností. Maďarsko bylo opět leadrem v investicích VC se 121 mil. eur. Následovalo Polsko se 100 mil. eur. Obrázek č.2 ukazuje vývoj počtu společností regionu CEE a jejich fází investovaných rizikovým kapitálem. Trendem je zvyšující se počet investic do fáze seed a start-up, přičemž naprosto dominantní postavení má oblas informatiky a komunikačních technologií, přes 53 % z celkové hodnoty investic. (INVEST EUROPE, 2020)



Obrázek 2: Vývoj počtu společností a jejich fáze investovaných VC kapitálem v CEE  
Zdroj: vlastní zpracování na základě (CVCA, 2020)

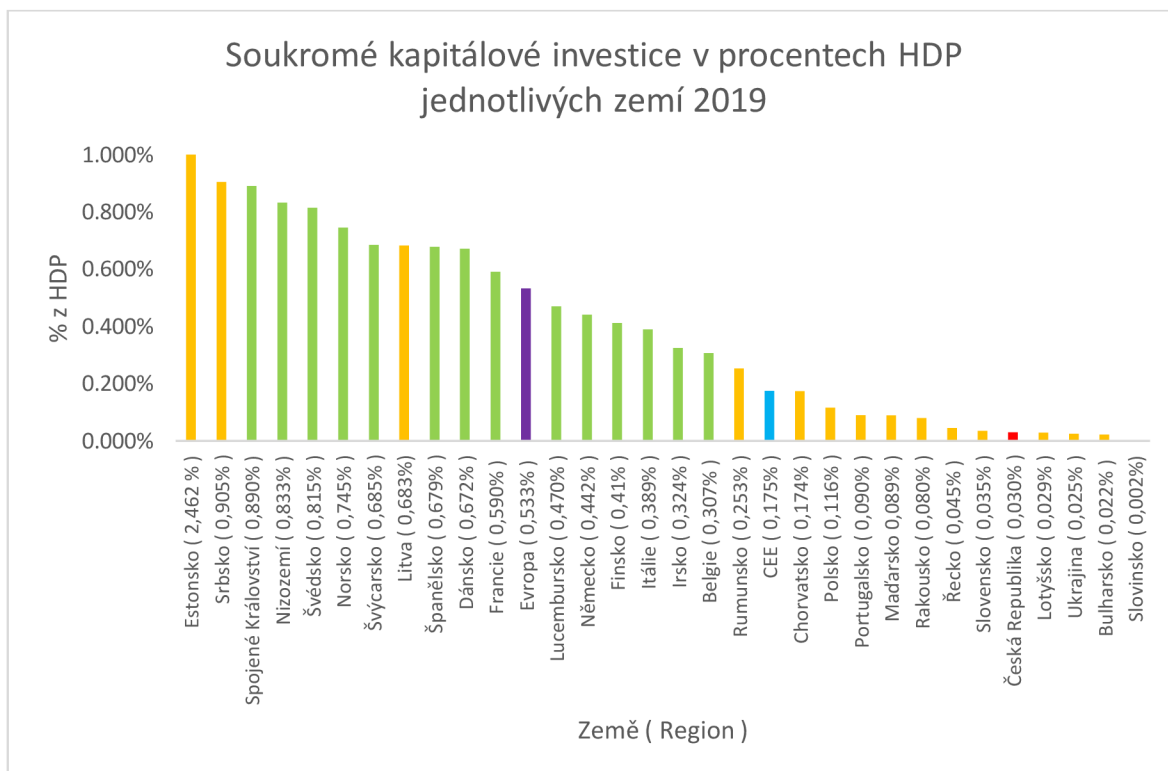


Obrázek č. 3 ukazuje vývoj investic rizikového kapitálu do jednotlivých fází společností v průběhu let 2007–2019. Ve srovnání investic soukromého kapitálu v poměru k HDP se Česká republika řadí k zemím s nižším průměrem 0,03 % HDP. Premiantem je Estonsko kde investice soukromého kapitálu tvoří 2,462 % HDP. Evropský průměr je 0,533 % a průměr zemí CEE 0,175 % HDP, jak ukazuje obrázek č.4. (INVEST EUROPE,2020)



Obrázek 3: Vývoj investic v mil. Eur VC kapitálu do jednotlivých fází

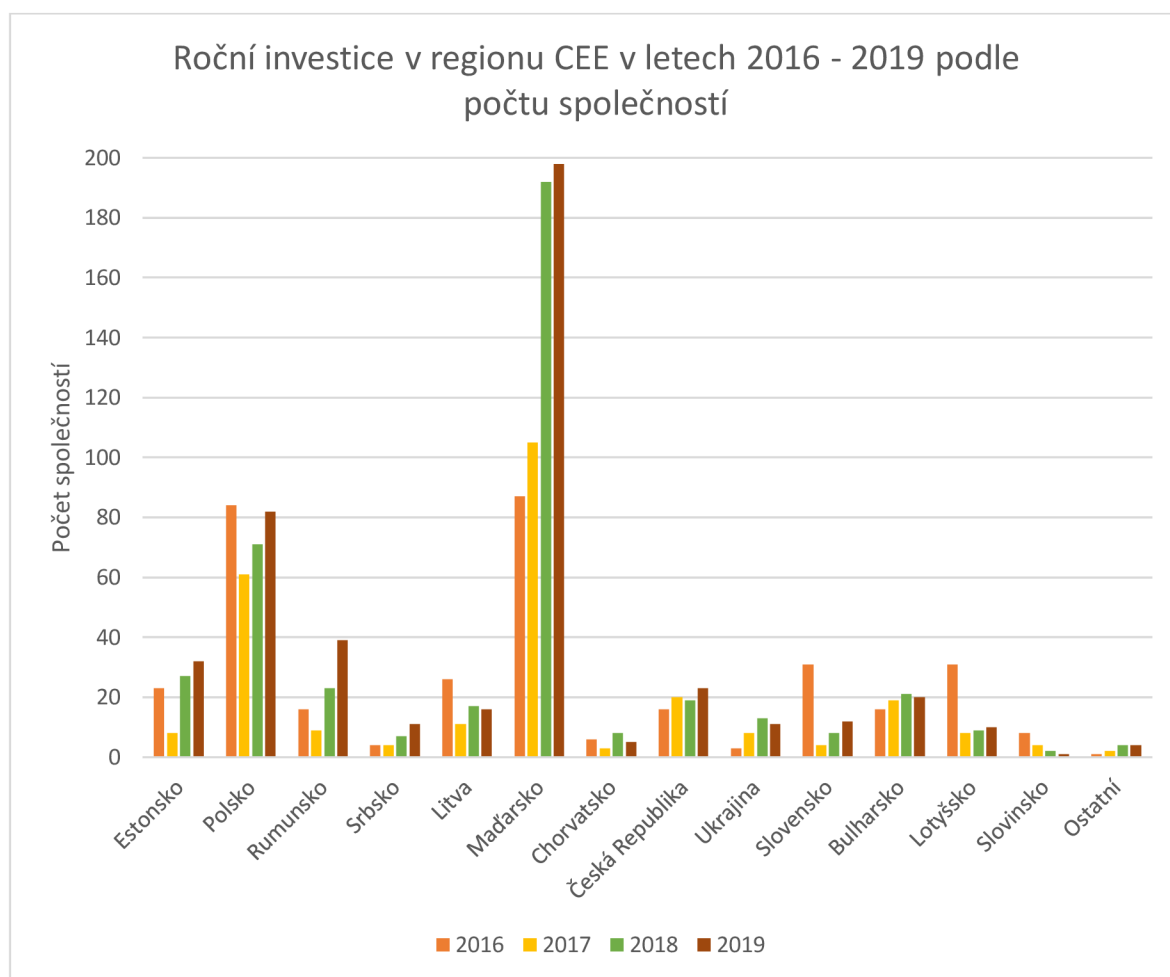
Zdroj: vlastní zpracování na základě (CVCA, 2020)



*Obrázek 4: Investice soukromého kapitálu v poměru k HDP*  
 Zdroj: vlastní zpracování na základě (CVCA, 2020)

Z celkových investic soukromého kapitálu v roce 2019 bylo investováno v CEE 53,288 tis. eur do 202 projektů seed a 184,294 tis. eur do 151 start-upů, což je 1,8 % a 6,3 % z celkových investic soukromého kapitálu v CEE, přičemž největší objem 43,6 % šla do informačních a komunikačních technologií celkem 206 společností.

Na Obrázku č. 5 je zobrazen vývoj počtu investovaných společností soukromým kapitálem v letech 2016 až 2019. Z diagramu je viditelné, že ze zemí V4 je nejlepší Maďarsko, následované Polskem.



*Obrázek 5: Roční investice v CEE – počet společností v letech*  
 Zdroj: vlastní zpracování na základě (CVCA, 2020)

V roce 2020 celý svět ovlivnila pandemie corona viru COVID 19. Vzhledem k celosvětové recesi se jednotlivé státy rozhodli sanovat výpadek finančních prostředků, který vznikl, a přijali opatření, která vedla ke zvýšení toku finančních prostředků do ekonomiky včetně start-upové scény.

Británie má balíček v podobě jedné miliardy liber v roce 2020. V první části vytvořila Future Fond, do kterého vložila 250 mil. liber a stejnou částkou přispěl soukromý sektor. Fond nabízí vládní půjčky, které začínají na 125.000 librách a končí na pěti milionech. Pokud společnost nedokáže půjčku splatit, převede se na kapitál. Firmy, které ale o tyto půjčky žádají, musejí prokázat, že v posledních pěti letech získali od investorů nejméně čtvrt milionu liber. Tato částka tedy není určena pro financování start-upů ve fázi seed. Na ty je pak vyčleněna další částka 750 mil. liber, která je určena na půjčky na výzkum a vývoj a

granty pro střední a malé podniky. Toto zajišťuje inovační agentura Innovate UK, která je součástí vládní organizace UK Research & Innovation.

Německo na podporu začínajících podnikatelů v roce 2020 vyčlenilo 2 mld. eur. Poskytuje je ve formě neomezených půjček státní rozvojovou bankou KfW. Společnosti také mohou požádat o odklad daní.

Francie na podporu start-upů vyčlenila 4 mld. eur. Ta je realizována přes francouzskou státní banku Bpifrance, která sama v roce 2019 investovala do přibližně 4 tisíc start-upů. Její hlavní inovátor Fournier věří, že pro ekonomiku je start-upová scéna velmi důležitá i s ohledem na tvorbu pracovních míst. Francie je jednou z evropských zemí, která start-upy podporuje nejvíce. (SPOLEK PRO VĚDU A VÝZKUM Z.S., 2020)

Zhodnocením uvedených údajů v kapitole rizikového kapitálů lze uvést, že start-upová scéna v Evropě i regionu CEE roste, co do počtu objemu investic i počtu zainvestovaných společností. Česká republika však je v tomto srovnání pozadu. V roce 2019 se třikrát snížil objem prostředků fundraisingu vůči roku 2018 v ČR. Protože však v roce 2019 začala celosvětová pandemie koronaviru není možné z tohoto snížení usuzovat na změnu trendu v investicích VC. Průměr CEE dosahuje ČR v počtu start-upových společností, které dosáhly na VC investice.

### 3. Možnosti financování – zdroje v České republice

Tato kapitola je zaměřena na rešerši zdrojů financování podnikatelských záměrů a jejich dostupnost v České republice. Cílem kapitoly 3 je rešerše možností financování start-upů v ČR a analýza potenciálu podpořit počáteční rozvoj start-upových projektů. Kapitola se zabývá financováním prostřednictvím podnikatelských úvěrů od bankovních ústavů, dále financováním ze zdrojů venture fondů, business angels, dotačních titulů, crowdfundingovým financováním a alternativním způsobům financování.

Výhodou bankovních úvěrů jsou jasné podmínky a předvídatelnost, kdy jsou předem známy např. informace o tom, kdy lze peníze získat, co je nutné doložit, jaká částka bude splácena, vč. údajů o nákladech úvěru. Nevýhodou pro start-upistu, a to celkem zásadní je, že banka většinou požaduje záruku úvěru ve formě např. pozemků a budov, tzn. nemovitých předmětů trvalé hodnoty. Pokud žadatel není vlastníkem, musí bance nabídnout jinou hodnotu – např. ručení další osoby. Nicméně dnes již existují způsoby, jak podnikatelský úvěr pro rozvoj start-upu získat i bez tohoto ručení, ty jsou popsány v následující kapitole.

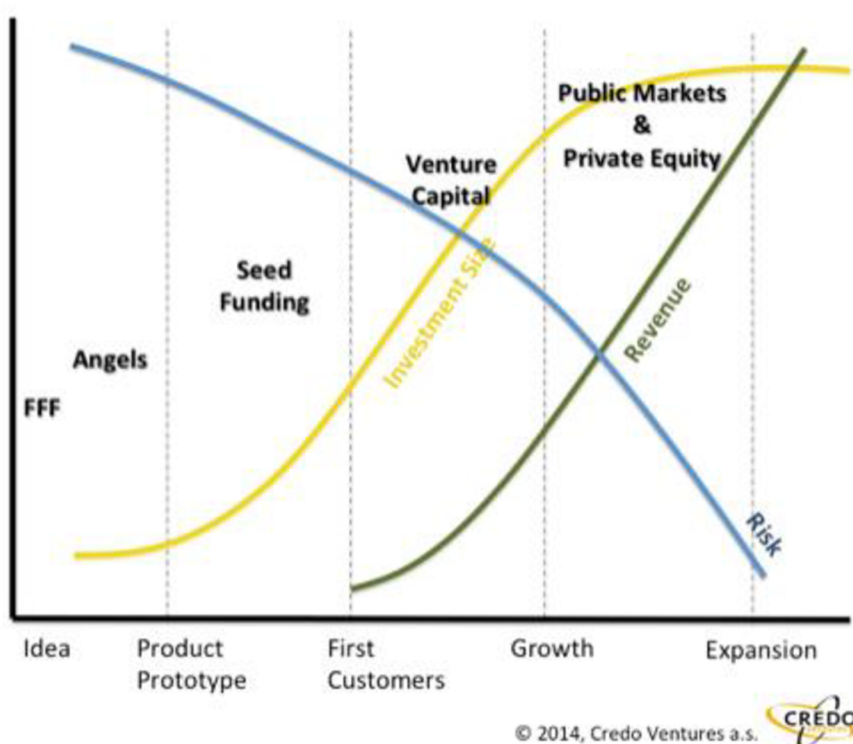
Venture fondy se zaměřují na start-upy ve fázi seed s MVP či existující start-upy s již vytvořeným prodejním kanálem z důvodu omezení rizika. Cenou za tyto prostředky pak již nebude splátka úvěru, ale zhodnocení investice výstupem VC fondu z firmy prodejem části vlastněné společnosti např. odprodejem akcií. Výhodou je možnost získání prostředků bez ručení, nevýhodou pak vysoká cena, kterou se start-up vzdává části společnosti. VC fond může mít také např. rozhodovací práva. Jak roste hodnota start-upu, roste také hodnota části vlastněné jiným majitelem, a tudíž práce foundra zhodnocuje také majetek dalšího vlastníka firmy.

Investice od business angels jsou vhodnou volbou pro start-up ve fázi „early seed“. Jejich pozitivem je, že ve většině případů tento andělský investor se o svou investici stará a dodá také svoji síť kontaktů a svoje zkušenosti na trhu. Nevýhodou je těžší hledání takového investora a tím pádem také doba realizace projektu.

Dotační tituly jsou finanční zdroje, které lze získat v rámci výzev v různých programech podpory, jejichž vyhlašovatelé bývá nejčastěji veřejná správa. Výhodou je, že jsou dopředu

známa výběrová kritéria a ostatní podmínky, které je nutné dodržet, aby byly prostředky přiděleny vč. pravidel pro jejich použití. Nevýhodou je pak vysoká administrativní náročnost zpracování žádosti a mnohdy i realizace a vykazování výsledků projektu.

Crowfundigové financování má tu výhodu, že se dá odstartovat kdykoliv a v takové formě jakou si určí start-upista. Nevýhodou je, že není dopředu známo, jakou částku lze získat. Dále jsou v práci uvedeny alternativní způsoby financování. Další kapitoly rozebírají detailně jednotlivé způsoby financování. Obrázek 6 znázorňuje jednotlivé investiční fáze start-upu.



Obrázek 6: Fáze investování start-upu - investoři, hodnota, riziko  
Zdroj: (TYINTERNETY.CZ, 2020)

### 3.1 Podnikatelský úvěr

*„Podnikatelský úvěr je typ úvěru určený pouze podnikatelům. O podnikatelský úvěr mohou žádat osoby samostatně výdělečně činné (OSVČ), drobní a střední podnikatelé a firmy. Může se jednat jak o klasický úvěr, tak i o jiné úvěrové produkty (kontokorent či kreditní karty) s nastavením vhodným pro podnikatelské potřeby. Podnikatelský úvěr není určen k soukromým účelům.“ (SROVNEJTO.CZ, 2022)*

*„Pokud by podnikatel nevložil své peníze do podnikání, nemůže očekávat, že realizaci podnikatelského nápadu podpoří jiné osoby, ať už formou vkladu nebo formou půjčky. V prvním stádiu podnikání je možné uvažovat pouze s podporou osob (subjektů), které podnikatele osobně znají, jsou přesvědčeni o jeho schopnostech a morálních vlastnostech. Těžko lze uvažovat s podporou subjektů, které se profesionálně věnují investování disponibilního (vlastního ale i cizího) kapitálu. Důvodem je zejména požadavek investorů na záruku vrácení a zhodnocení investovaného kapitálu, který vyplývá z podstaty jejich podnikání. Postačující zárukou je zpravidla prokázání dobrých výsledků dosahovaných v minulosti, hodnota vlastněného majetku, ale i perspektiva dalšího rozvoje podnikání“.* (REŽŇÁKOVÁ 2012, 24)

*„České banky pomalu mění vnímání start-upů, ale týká se to pouze menších částek do řádu statisíců korun. Zajímavým nástrojem se stalo nabídnutí zaměstnance banky jako poradce začínajícím podnikatelům. Teoretické šance na přidělení úvěru jsou až do částek milionů, které jsou kryty evropským fondem, v praxi jsou ale udělené sumy v nižších rádech. Velmi záleží na kvalitě zpracovaného podnikatelského plánu. Celkové výše úvěru se pohybují od 250.000 Kč až do milionu korun podle bankovního domu. Větší šance na získání podnikatelského úvěru je u menších progresivnějších bank než u velkých bankovních ústavů.“ (CZECH NEWS CENTER, 2021)*

V této části je provedena rešerše produktů finančních ústavů v České republice, které je možné využít pro start-upové podnikání. Autor vychází z údajů, které komerční banky prezentují na svých webových portálech v rámci svých produktových portfolií.

**České spořitelna** nabízí začínajícím podnikatelům produkt Zlatá koruna. Jedná se o finanční úvěr od 50.000,- Kč do 600.000,- Kč nezajištěný nemovitostí nebo pohledávkami. Tento úvěr je jistěný Evropským investičním fondem a může být začátkem financování podnikatelského záměru. Úvěr není omezen účelem použití, a proto je vhodný pro nové projekty, start-upy. (ČESKÁ SPOŘITELNA, 2020).

U **Komerční banky** je produktem pro start-up podnikání Profi úvěr start. Úvěr je také krytý Evropským investičním fondem a zde poskytovaná částka je do výše jednoho milionu korun. Na webových stránkách Komerční banky (KOMERČNÍ BANKA, 2020) je uveden podrobný dotazník, který je prvním podkladem pro získání úvěru. Údaje, které banka zjišťuje jsou např: datum zahájení činnosti, vlastnická struktura, klíčová osoba – kdo je nositelem know-how, podnikatelský záměr, provozovna, technologie, zaměstnanci, dodavatelé, odběratelé, konkurence, závazky, tržby. Splácet lze do maximálně 5 let, peníze mít do dvou týdnů a úrokem 9,9 %.

**ČSOB** přímý produkt pro start-upy nenabízí. Jejich „akcerelace pro start-upy“ se soustředí pouze na pomoc sekundární – zaplacení právních služeb nebo poskytnutí vyhodnocení situace na trhu v rámci programu Start It. Tuto podporu však začínající podnikatel získá pouze tehdy, když absolvuje dvě kola hodnocení odborné komise. (ČESKOSLOVENSKÁ OBCHODNÍ BANKA, 2019).

**BNP Paribas**, kterou reprezentuje Hello bank, se stala partnerem evropského finále soutěže start-upů v roce 2019. Jejich klientem je např. start-up Rekola, který se zabývá sdílením bicyklů ve městech. Přímý produkt zde není uveden, ale je to přesně ten typ banky, který by měl start-upista navštívit kvůli jejich aktivnímu zájmu o start-upové prostředí. V rámci evropské soutěže start-upů 2019 získal vítěz 500.000 \$ a možnost se zúčastnit celosvětového finále v Silicon Valley. Hello bank se stala partnerem evropského finále Startup World Cup & Summit 2019 . (STARTUPJOBS, 2019)

**Národní rozvojová banka** (dříve Českomoravská záruční a rozvojová banka) od roku 2019 do roku 2030 spustila program INOSTART. Tento program nabízí záruku úvěru při realizaci inovativního projektu částku 500 tis. až 15 milionů korun. Úvěr poskytuje Česká



spořitelna, kdy záruka za úvěr od Národní rozvojové banky může dosáhnout maximálně 70 % žádané částky celkového úvěru (NÁRODNÍ ROZVOJOVÁ BANKA, 2021).

**Expobank** je další z menších progresivních bank, která se věnuje oblasti start-upů. V rámci jejich NEO účtu se mohou investoři zapojit i do největší crowdfundingové platformy v ČR Fundlift. Přímý produkt pro start-up sice není uveden, ale v rámci osobního jednání je zde větší šance uspět než u velkých finančních ústavů, protože banka „*chce vycházet stále náročnějším požadavkům klientů a zejména nová generace očekává inovace, které se vymykají tradičnímu pojetí bankovníctví.*“ (EXPOBANKA, 2021)

Další progresivní bankou je **J&T Banka**, která financuje start-upy prostřednictvím svých venture fondů.. Prostřednictvím druhého fondu J&T Ventures investovala banka celkem již do třinácti firem. V roce 2021 to bylo 125 milionů Kč do šesti firem a v roce 2020 pak 100 milionů Kč také do šesti firem. Sami hledají zajímavé projekty s možností rychlého růstu. (J&T BANKA, 2022).

**mBank** založila v dubnu 2017 program mAccelerator, do kterého investovala 50 milionů €. Jedná se o investiční fond, který využívá inovace start-upů a klientských služeb. Je však určen pouze pro rozvoj projektů v oblasti finančních technologií dle nabídky FinTech.(MBANKA,2017).

**MUFG Bank (Europe) N.V. Prague Branch** nabízí půjčku „Samuraj“. Tato japonská banka je ochotná stále více půjčovat nejpodnikatelům bez ratingu nebo veřejné známosti díky velké likviditě japonských investorů. Vzhledem k charakteru banky lze očekávat, že tyto půjčky jsou určeny pro nadnárodní podnikatele. (MUFG, 2017).

**PKO BP S.A., Czech Branch** je polská banka, která vyhledává start-upy v těchto oblastech: digitální bankovníctví, zapojení zákazníka, data a analytika, blockchain, otevřené bankovníctví, zabezpečení a ochrana dat. Podmínkou je minimální vývojové stádium MVP (*MVP – Minimum Viable Product*), generování tržeb nebo rozšiřování podnikání. MVP je projektem, který má dostatek základních funkcí, aby byl spustitelný pro zákazníka. (PKO BANK, 2021)

**UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia** nabízí program Start-up Academy. V rámci něho poskytuje svým klientům týdenní školení pro start-upy spolu se zaměstnanci banky. Účastníky vybírá oddělení UniCredit Start Lab a je součástí interního vzdělávacího projektu zaměřeného na rozvoj strategického myšlení prostřednictvím zlepšení znalostí digitálního a inovativního prostředí ve kterém start-upy působí. Je však zaměřen především na italské inovativní podniky, které chce banka doprovázet od prvních kroků až po etablování na trhu. (UNICREDIT BANK,2021).

### 3.2 Venture fondy

Venture kapitálové fondy jsou fondy rizikového kapitálu. Rizikového proto, že investovaná částka nemá krytí. Tzn, že investor se stává součástí podnikání a nese s podnikatelem riziko neúspěchu.

*„Rizikový kapitál (Venture Capital) představuje specifický kombinovaný zdroj financování, a to zpravidla formou navýšení základního kapitálu a dlouhodobého úvěru, vstupujícího do značně rizikových projektů.“ (FOTR, 2011,47)*

Venture fondy představují další možný zdroj podnikání. Jsou již bližší svým zaměřením ke start-upům, než klasický podnikatelský úvěr. Přesto mají svá omezení.

*„Pro označení této specifické formy financování se používá označení venture capital and private equity financing (VC&PE), překládané jako rizikový a rozvojový soukromý kapitál. Fondy VC&PE získají zpět investovaný zhodnocený kapitál prodejem svého podílu při ukončení investice v podniku (dezinvestováním). Jejich profesionálním zájmem je dosáhnout co nejvyššího zhodnocení, proto poskytují managementu podniku, do kterého investovali poradenství v oblasti strategického řízení, vstupu na nové trhy jako i finančního řízení.“ (REŽŇÁKOVÁ, 2012, 40)*

Do fondů vkládají prostředky finanční instituce jako banky a pojišťovny a musí se řídit pravidly investování daného fondu. Z důvodu omezení rizika se nesoustředí na fázi „Early Seed“ a investují do již existujících start-upů.

Základní doporučení dle průvodce podnikáním k venture fondům (ČESKOSLOVENSKÁ OBCHODNÍ BANKA, 2022), jsou následující:

- Základem pro získání venture kapitálového fondu je **inovativnost a globální produkt**.
- Většina investic VC fondů směřuje **do technologií a ICT**.
- Cílem VC investora je v horizontu například 5 let z firmy vystoupit.
- Investice se pohybují v rozmezí 150 tis. až 8 mil. EUR.
- Je důležité mít kvalitně zpracovaný podnikatelský plán.
- Nejdůležitějším aktivem pro VC investory jsou kvalitní lidé.

V tabulce 1 je přehled venture fondů působících v ČR vč. stručné charakteristiky.

Tabulka 1: Seznam Venture fondů v ČR

| Název                 | Velikost investice    | Doba investice v letech | Earle Seed | Preferovaný Obor   | Odkaz   |
|-----------------------|-----------------------|-------------------------|------------|--|---|
| Genesis Capital       | 4-12 mil. eur         | 3-7                     | NE         | Vše kromě nemovitostí, hazardu, zbraní, tabáku a nemovitostí, zábavy pro dospělé | <a href="https://www.genesis.cz/private-equity/investovani-s-nami">https://www.genesis.cz/private-equity/investovani-s-nami</a> |
| Impulse Ventures      | Neuvedeno             | Neuvedeno               | NE         | Technologie  | <a href="https://impulseventures.com/">https://impulseventures.com/</a>   |
| 3TS Capital Partners  | 300.000 – 10 mil. Eur | Neuvedeno               | NE         | Technologie, internet, média, komunikace   | <a href="https://3tscapital.com/">https://3tscapital.com/</a>   |
| J&T Ventures          | Neuvedeno             | Neuvedeno               | NE         | Průmyslové technologie   | <a href="https://www.jtventures.cz/">https://www.jtventures.cz/</a>   |
| Tilia Impact Ventures | Neuvedeno             | 5-7                     | Neuvedeno  | Sociální nebo environmentální dopad  | <a href="https://tiliaimpactventures.cz/">https://tiliaimpactventures.cz/</a>   |
| Fazole Ventures       | 1-10 mil. Kč          | 1-3                     | NE         | Technologie  | <a href="http://www.fazole.vc/">http://www.fazole.vc/</a>   |
| Grouport              | 30-250 tis. Eur       | Neuvedeno               | ANO        | Technologie  | <a href="https://www.grouport.cz/en/">https://www.grouport.cz/en/</a>   |
| mAccelerator .vc      | 1-3 mil. Eur          | Neuvedeno               | NE         | Technologie  | <a href="https://maccelerator.vc/">https://maccelerator.vc/</a>   |
| Benson Oak Capital    | 5-15 mil. Eur         | Neuvedeno               | NE         | Technologie  | <a href="http://www.bensonoak.cz/">http://www.bensonoak.cz/</a>   |
| Palefire capital      | 10-500 mil. Kč        | Neuvedeno               | ANO        | Internet a technologie   | <a href="https://palefirecapital.com/">https://palefirecapital.com/</a>   |
| Nation 1              | 20000 – 1,5 mil. Eur  | Neuvedeno               | ANO        | Neuvedeno  | <a href="https://nation1.vc/">https://nation1.vc/</a>   |
| RSJ Investments       | Neuvedeno             | Neuvedeno               | Neuvedeno  | Nemovitosti, informační a biotechnologie, zdravé potraviny, obnovitelné zdroje   | <a href="https://www.rsj.com/homepage">https://www.rsj.com/homepage</a>   |
| Presto Ventures       | Do 3 mil. Eur         | Neuvedeno               | ANO        | Technologie  | <a href="https://www.prestoventures.com/">https://www.prestoventures.com/</a>   |
| Koopeo Ventures       | 3-15 mil. Kč          | Neuvedeno               | ANO        | Technologie  | <a href="https://www.koopeoventures.com/approach/">https://www.koopeoventures.com/approach/</a>                                 |

|                     |                    |           |           |   |   |
|---------------------|--------------------|-----------|-----------|---|---|
| Reflex Capital      | Neuvedeno          | Neuvedeno | ANO       | Neuvedeno   | <a href="https://www.reflexcapital.com/cs/portfolio/">https://www.reflexcapital.com/cs/portfolio/</a>                             |
| Air Ventures        | 200.000-2 mil. Eur | Neuvedeno | NE        | Technologie   | <a href="https://airventures.eu/">https://airventures.eu/</a>   |
| Credo Ventures      | Neuvedeno          | Neuvedeno | Nejasné   | Informační technologie, internet, zdravotnictví     | <a href="https://www.credoventures.com/">https://www.credoventures.com/</a>   |
| Enern               | Neuvedeno          | 1-7       | Neuvedeno | Obnovitelné zdroje, internet                        | <a href="https://enern.eu/">https://enern.eu/</a>   |
| INVEN Capital       | 2-30 mil. Eur      | 3-7       | Neuvedeno | Energetické a telekomunikační služby, čistá doprava | <a href="https://www.invencapital.cz/">https://www.invencapital.cz/</a>   |
| Opifer Investments  | Neuvedeno          | Neuvedeno | ANO       | Neuvedeno   | <a href="https://www.opifer.ventures/">https://www.opifer.ventures/</a>   |
| Rockaway Capital    | Neomezeno          | Neomezeno | ANO       | E-komerce, cestování, blockchain, fintech, média    | <a href="https://www.rockawaycapital.com/cs/prilezitosti/">https://www.rockawaycapital.com/cs/prilezitosti/</a>                   |
| Springtide Ventures | 1-10 mil. Eur      | Neuvedeno | NE        | Průmyslové technologie                              | <a href="http://www.springtide.cz/about/">http://www.springtide.cz/about/</a>   |
| Y Soft Ventures     | Neuvedeno          | Neuvedeno | Neuvedeno | Hardware a software                                 | <a href="https://www.czechstartups.org/?investor_i=y-soft-ventures">https://www.czechstartups.org/?investor_i=y-soft-ventures</a> |
| Lighthouse Ventures | 0 – 2,3 mil Eur    | Neuvedeno | ANO       | Technologie   | <a href="https://lhv.vc/">https://lhv.vc/</a>   |

Zdroj: vlastní zpracování

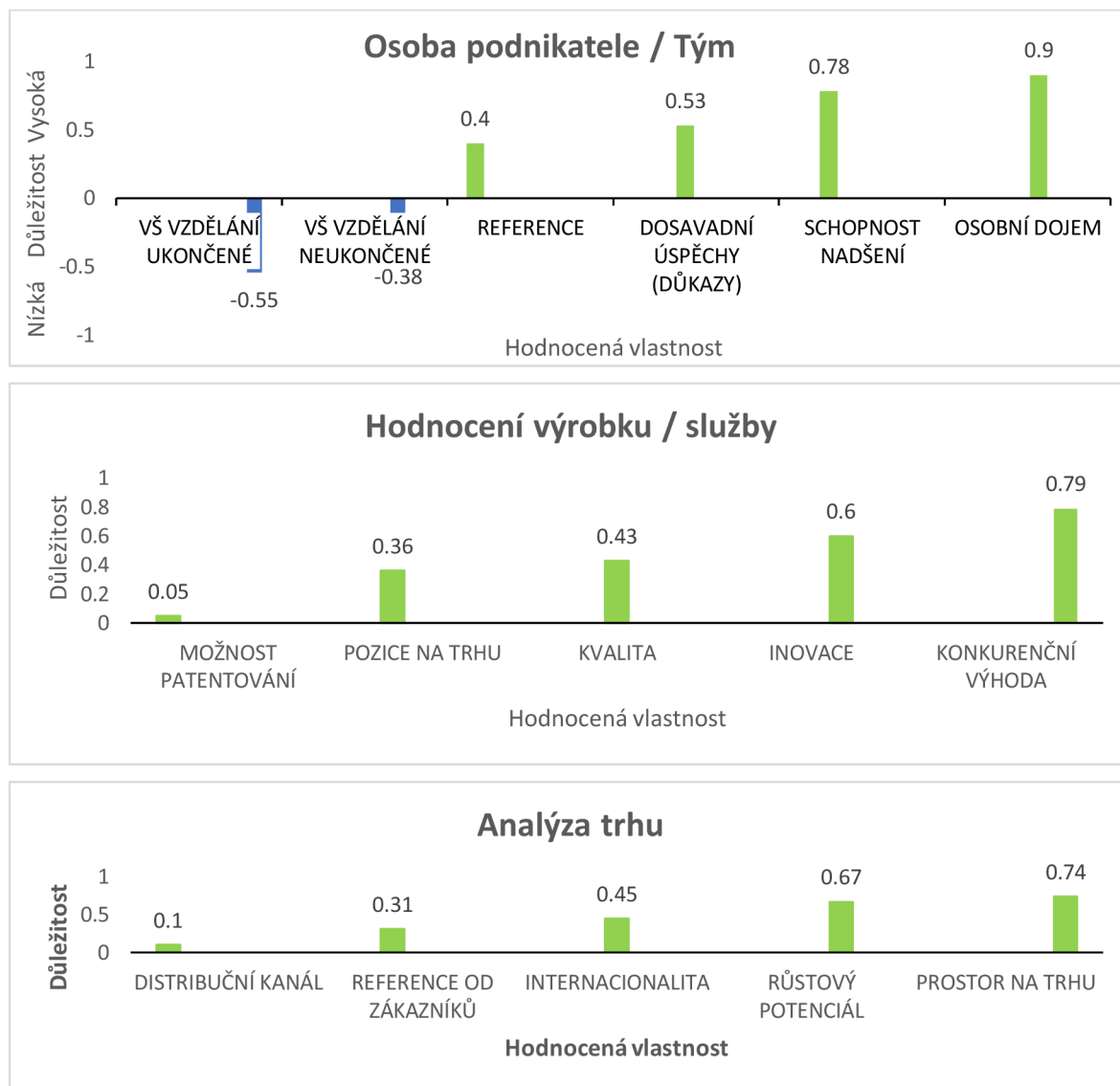
### 3.3 Business Angels

Pro financování start-upu ve fázi „Earle Seed“ spolu s financováním FFF – Family, Friends, Fools (Rodina, přátelé, blázni) jsou business angels vhodným prostředkem. Jsou jedním z mála zdrojů financování myšlenky, nikoliv produktu či existující společnosti. Jak ale sehnat vhodného investora? Nejdřív je nutné si ujasnit jaký investor je vhodný. Finanční investor, nebo investor strategický? Finanční investor poskytne počáteční investiční kapitál a očekává jeho zhodnocení prací zakladatele. Strategický investor podpoří kapitálem, ale jeho role v podniku je aktivní. Vstupuje do činnosti firmy, přináší know-how, zkušenosti, kontakty. Také se ale může stát, že podnik povede směrem, kterým jít founder nechce. Proto je důležité

si podmínky vstupu vyjasnit hned na začátku. Zasadními otázkami kterými se musí začínající podnikatel zabývat:

- Jakou částku potřebuje
- Na co peníze použije
- Jakou část firmy investor požaduje
- Jaké zhodnocení investor očekává
- Jak dlouhá bude jeho investice – kdy očekává návratnost
- Je v případě špatného vývoje firmy připět další částkou
- Jaká bude forma výstupu z firmy

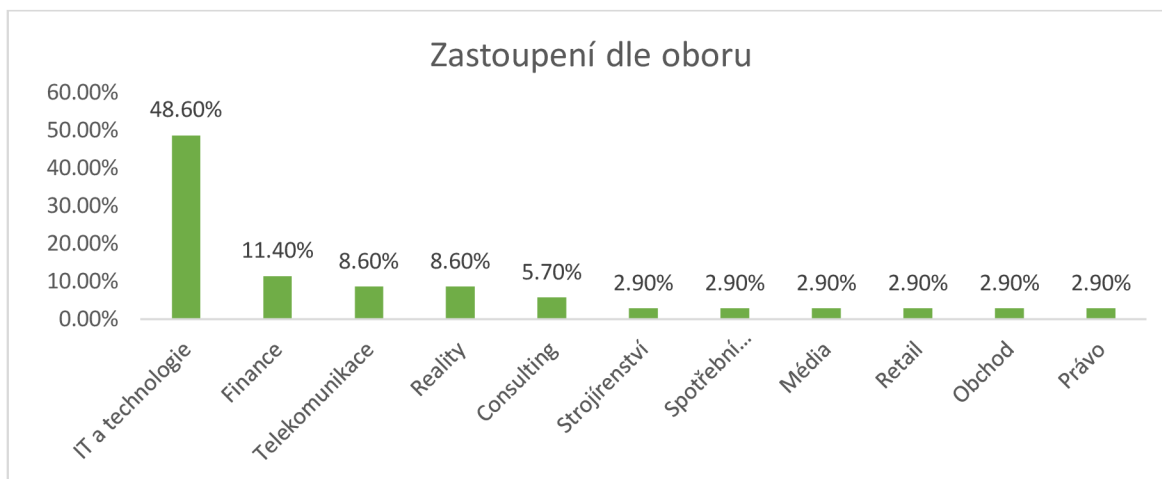
Čeští business angels nepovažují zpracování podnikatelského plánu za nutný ve třetině případů a čtvrtina z nich se spokojí jen se stručným souhrnem. Naopak důležité jsou osoba zakladatele, nastavení business modelu, inovativnost a finanční ukazatele. Obrázek č.7 ukazuje, jak hodnotí business angels zájemce o investici. Následující grafy zobrazují hodnocení nových podnikatelů business angely. Co hodnotí a jakou důležitost dávají jednotlivým stránkám hodnocení. Data pochází od společnosti „PODPORA PRO ROZVOJ PODNIKÁNÍ s.r.o.“, která pořádá nejstarší start-upovou soutěž v ČR “Vodafone Nápad roku“ a to již od roku 2007. Zakladatelem soutěže je Martin Kešnar, který hodnotil několik desítek investorů s agregovaným kapitálem 661 milionů Kč. Jedná se o největší dohledatelný průzkum v této oblasti, přičemž Martin Kešnar je sám též investorem, který působí v J&T fondch.



Obrázek 7: Hodnocení zájemců o investici business angels

Zdroj: vlastní zpracování na základě (PODPORA ROZVOJE PODNIKÁNÍ, 2021)

V drtivé většině jsou business angels muži. Poměr dle průzkumu Martina Kešnara je 96,5 % ku 3,5 % ve věkovém rozsahu 27–54 let. Nejvíce z Prahy a Jihomoravského kraje. Stálé zaměstnání mělo 48,3 % z nich a 51,7 % bylo bez něj. Vzdělání business angels z průzkumu je 10,3 % středoškolské, 10,3 % bakalářské, 58,6 % magisterské, 13,8 % magisterské a MBA, 3,4 % MBA a 3,4 % doktorské. Následující obrázek č. 8 ukazuje zastoupení business angels dle oborů ve kterých působí. (PODPORA ROZVOJE PODNIKÁNÍ, 2021)

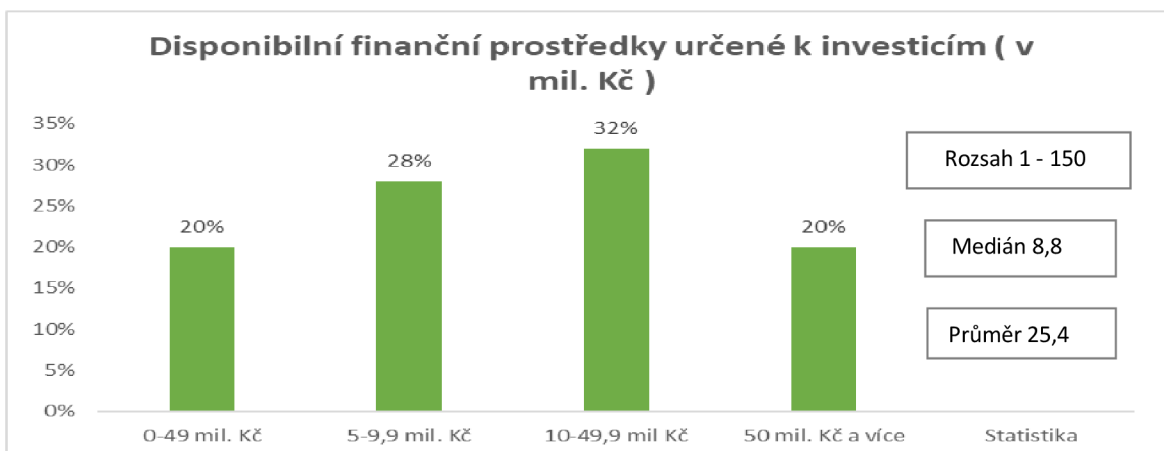


Obrázek 8: Zastoupení business angels dle oboru působení

Zdroj: vlastní zpracování na základě (PODPORA ROZVOJE PODNIKÁNÍ, 2021)

Průměrný počet schůzek s BA je 6,3 a doba trvání sjednávání investice je cca 12 týdnů. Není překvapením, že nejvíce podporovanými obory jsou IT a technologie, internet, e-komerce. Dále služby, výroba, zdravotnictví a média a komunikace. V těchto oborech jsou očekávány nejvyšší zhodnocení. Investoři dle průzkumu Martina Kešnera preferují ve 33,3 % exit z firmy prodejem strategickému partnerovi, 16,7 % dalším investičním, kolem 10 % dlouhodobě drží svůj podíl, 3,3 % prodejem managementu a 36,7 % je bez preferencí.

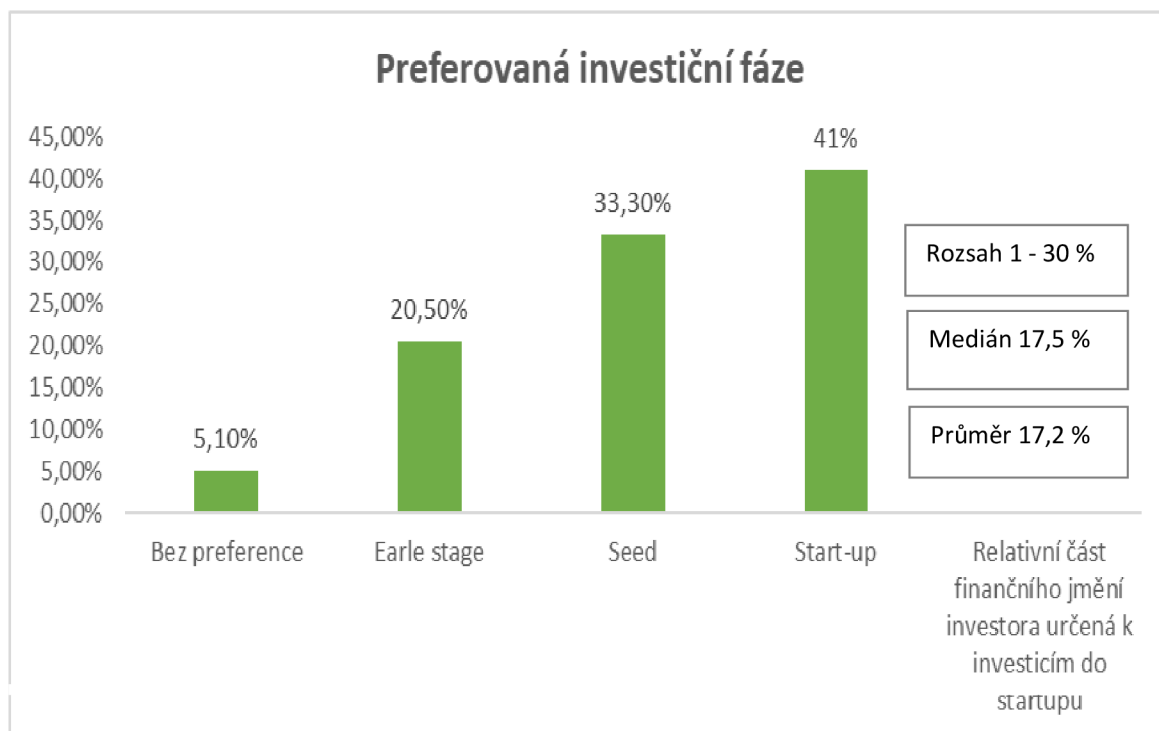
77 % z dotazovaných investorů poskytuje finanční kapitál ve splátkách dle dosažených vytyčených milníků společnosti s tím, že přesně určuje, na co budou peníze použity. Nicméně v případě potřeby jsou ochotni investici přehodnotit a nenastavují horní hranici financování.



Obrázek 9: Prostředky business angels k dispozici

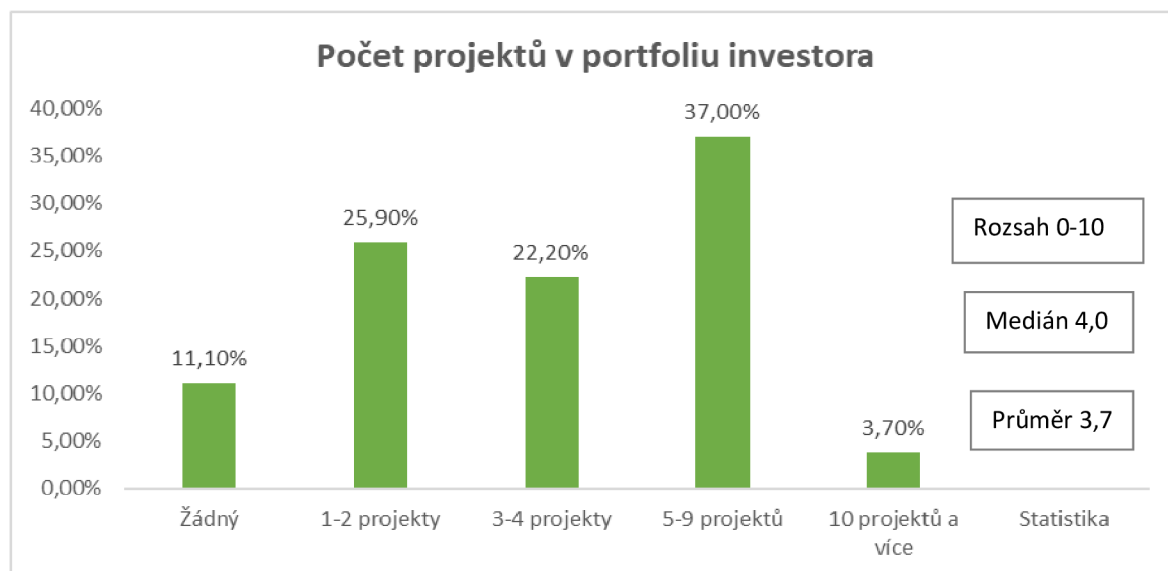
Zdroj: vlastní zpracování na základě (PODPORA ROZVOJE PODNIKÁNÍ, 2021)





Obrázek 10: Preferované fáze start-upů pro investory

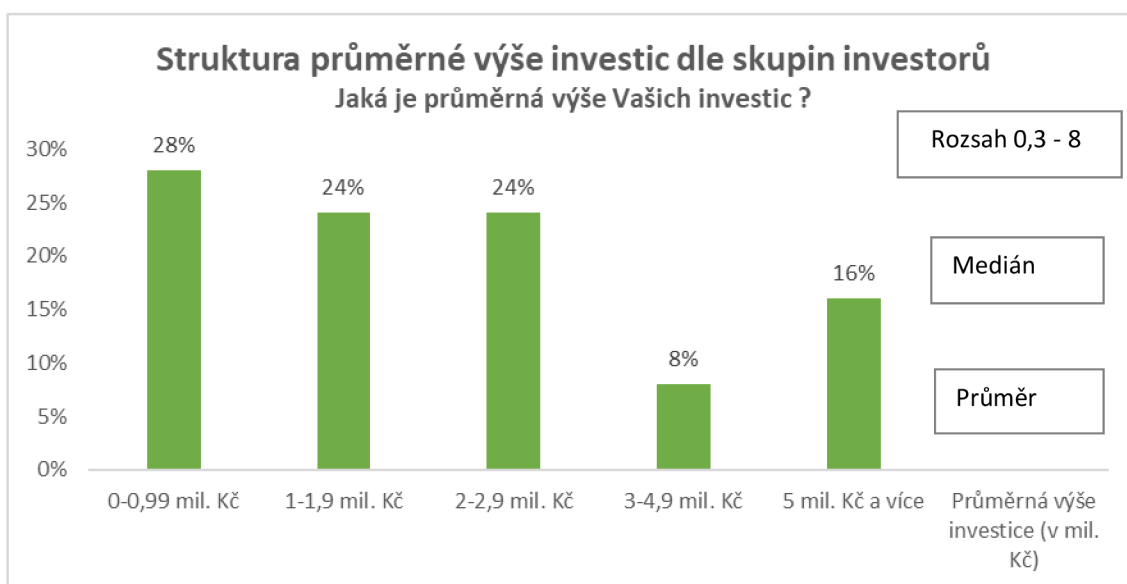
Zdroj: vlastní zpracování na základě (PODPORA ROZVOJE PODNIKÁNÍ, 2021)



Obrázek 11: Počet projektů business angels

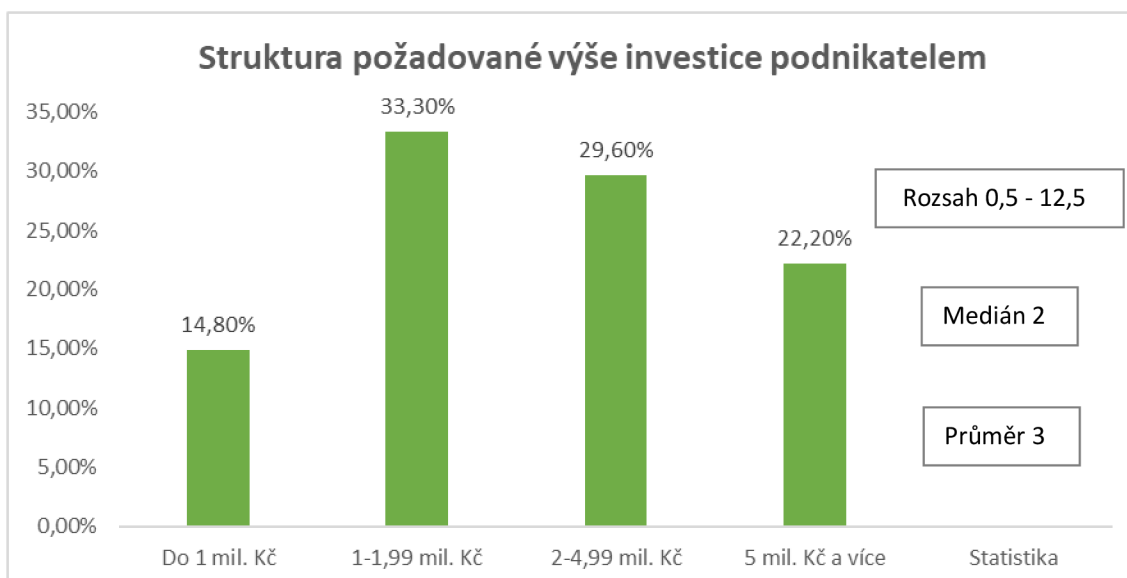
Zdroj: vlastní zpracování na základě (PODPORA ROZVOJE PODNIKÁNÍ, 2021)

Obrázky č. 9,10,11 ukazují, jaké mají investoři preference ohledně investovaných částek, jaké vybírají fáze start-upu a kolik projektů podpoří v průměru. I když je průměr investice přes 25 milionů korun, je tato částka významně ovlivněna skupinou s vyššími prostředky a medián je tedy 8,8 milionu. Kvůli rozložení rizika investují ale přibližně šestinou těchto prostředků do průměrně 4 projektů, většinou v jeho rané fázi.



Obrázek 12: Struktura investic business angels

Zdroj: vlastní zpracování na základě (PODPORA ROZVOJE PODNIKÁNÍ, 2021)



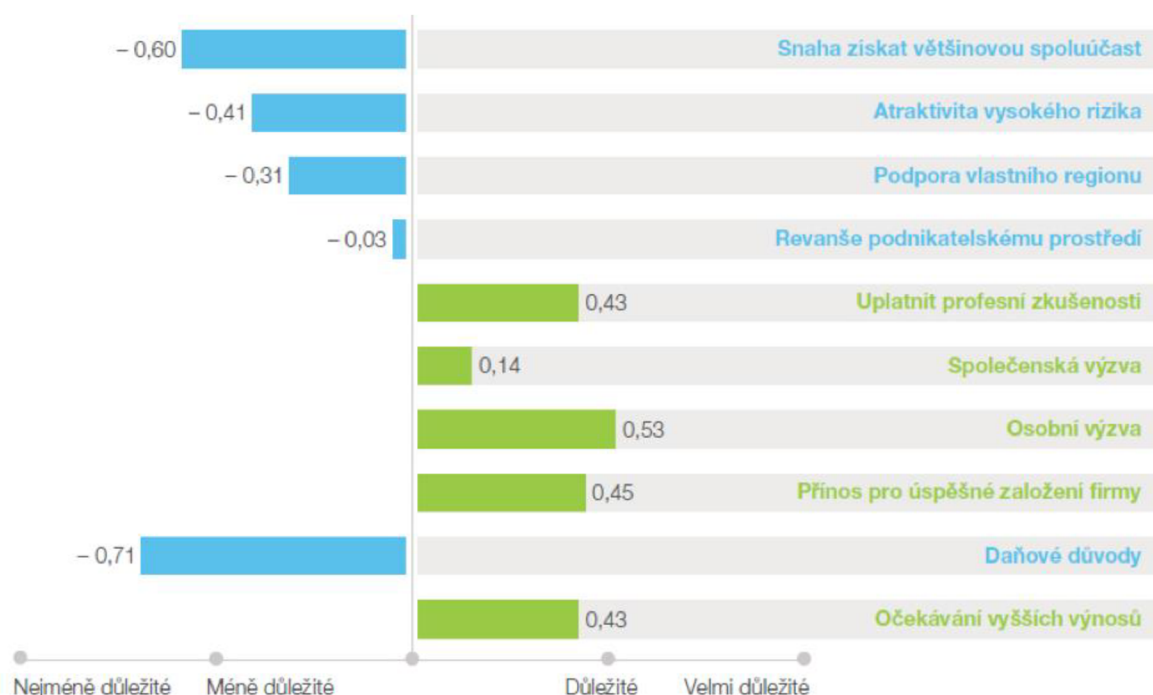
Obrázek 13: Požadovaná výše investice

Zdroj: vlastní zpracování na základě (PODPORA ROZVOJE PODNIKÁNÍ, 2021)

Obrázky č. 12 a 13 zobrazují průměrnou výši investice business angel a požadovanou hodnotu investice podnikatele.

Dle průzkumu Martina Kešnera zainvestují čeští business angels každý dvanáctý start-up, ale u dvou pětín projektů byla míra úspěšnosti menší než tři procenta. Stále jsou však statistiky úspěšnosti větší než u venture fondů.

Oslovení investora je pro začínající podnikatele složité s ohledem na skutečnost, že skoro polovina business angelů se veřejně neprojevuje a nemají webové stránky. Nejčastějším zdrojem jsou tak osobní kontakty až ve dvou třetinách případů, dále sdílení informací nebo společným investováním investorů, kdy spolupráce investorů je ve čtyřech pětínách případů. Zcela zásadní je pak motivace investora. Obrázek č.14 ukazuje z jakého důvodu business angels investují do start-upů.



Obrázek 14: Motivace business angels pro investici  
Zdroj: (PODPORA ROZVOJE PODNIKÁNÍ, 2021)

Dle celkového hodnocení uvedeného průzkumu investuje průměrný business angel částku 2,3 milionu do celkem 4 start-upů nejvíce v oblasti technologie a IT a zajímá ho nejvíce osoba podnikatele nebo fungování teamu.

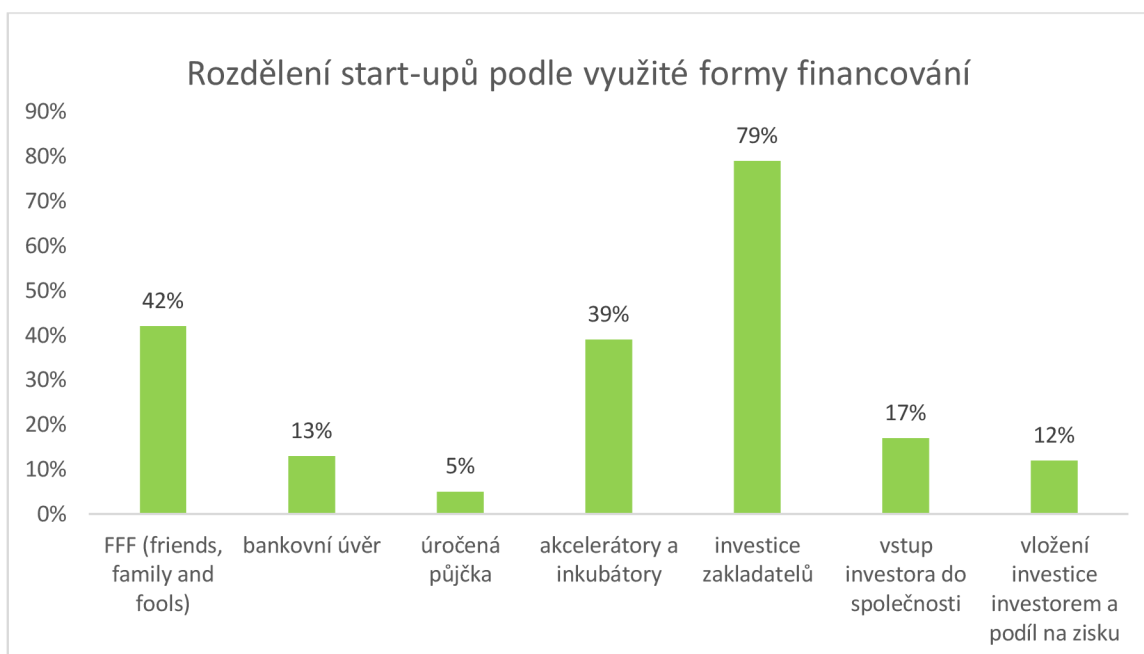
Vyhledávanými akcemi business angels jsou soutěže start-upů. Na nich může start-upista zaujmout takového business angela. Některé jsou otevřené pro přihlášení libovolného start-upu, jiné jsou omezeny např. podmínkou studujícího dané vysoké školy, která soutěž pořádá.

Tabulka 2: Business angels v ČR

| Název                                   | Popis  | Velikost investice | Zaměření                                   | Odkaz   |
|---|--|--------------------|--|---|
| Czech Business Angel Association (CBAA) | Národní asociace sdružující andělské investory, která reprezentuje jejich zájmy a podporuje investorské prostředí v České republice.   | Neuvedeno          | Síť business angels                        | <a href="https://www.cbaa.cz/index.html">https://www.cbaa.cz/index.html</a>                   |
| Grouport                                | Investiční fond zaměřený na projekty v rané fázi s možností angažovaného zapojení investora.   | 30-250 tis. Eur    | Hluboká technologie, tržiště, fintech, IoT | <a href="https://www.grouport.cz/en/">https://www.grouport.cz/en/</a>                         |
| Garage Angels                           | Investoři ze společnosti Garage Angels investují zejména do začínajících firem v jejich prvních fázích. Zaměřují se především na firmy a podnikatele z Jižní Moravy  | Neuvedeno          | Všeobecné                                  | <a href="https://www.garageangels.cz/index.html">https://www.garageangels.cz/index.html</a>   |
| Keiretsu Forum Prague                   | Společnost Keiretsu Forum je největší globální síť spojující Angel Investors. Společnost má téměř 50 poboček na 3 kontinentech. Praha je hlavním centrem pro střední a východní Evropu. Hlavním účelem Keiretsu Forum je organizování meetingů pro business angeles a vyhledávání investičních příležitostí  | Od 10 tis. Eur     | Síť business angels                        | <a href="https://keiretsuforum.eu/cs/#o-keiretsu">https://keiretsuforum.eu/cs/#o-keiretsu</a> |
| Busyman.cz                              | Portál Busyman.cz propojuje partnery, autory projektů a investory, kteří investují své vlastní finanční prostředky do startupů a inovativních firem v raném stádiu jejich rozvoje. Společnost se orientuje především na IT technologie a služby v České a Slovenské republice.   | Neuvedeno          | IT Technologie                             | <a href="https://www.busyman.cz/invest/o-nas">https://www.busyman.cz/invest/o-nas</a>         |
| Miton                                   | Česká společnost Miton, která sídlí v pražském Karlíně, byla založena v roce 2000. Soustředí se na digitální inovativní B2C firmy. Společnost od roku 2000 podpořila desítky týmů a vybudovala přes 30 úspěšných společností (Heureka, Slevomat, Bonami...), jejichž současná hodnota činí více než 10 miliard korun.  | Neuvedeno          | Neuvedeno                                  | <a href="https://www.miton.cz/">https://www.miton.cz/</a>                                     |
| DEPO Ventures                           | DEPO Ventures je platforma propojující startupy a investory. Tým DEPO Ventures má zkušenosti z oblasti poradenského businessu z oblasti corporate finance a práva, k dispozici má také kontakty na potenciální investory, kteří Vám dokáží pomoci s rozjezdem podnikání. Hlavní oblastí zájmu DEPO Ventures jsou projekty s vysokou přidanou hodnotou, s potenciálem budoucího růstu | Neuvedeno          | Neuvedeno                                  | <a href="https://depoventures.com/">https://depoventures.com/</a>                             |

Zdroj: vlastní zpracování

Níže uvedená data pocházejí ze zprávy Start-up 2019-2020 od Keiretsu Forum. (KEIRETSU FORUM, 2021)

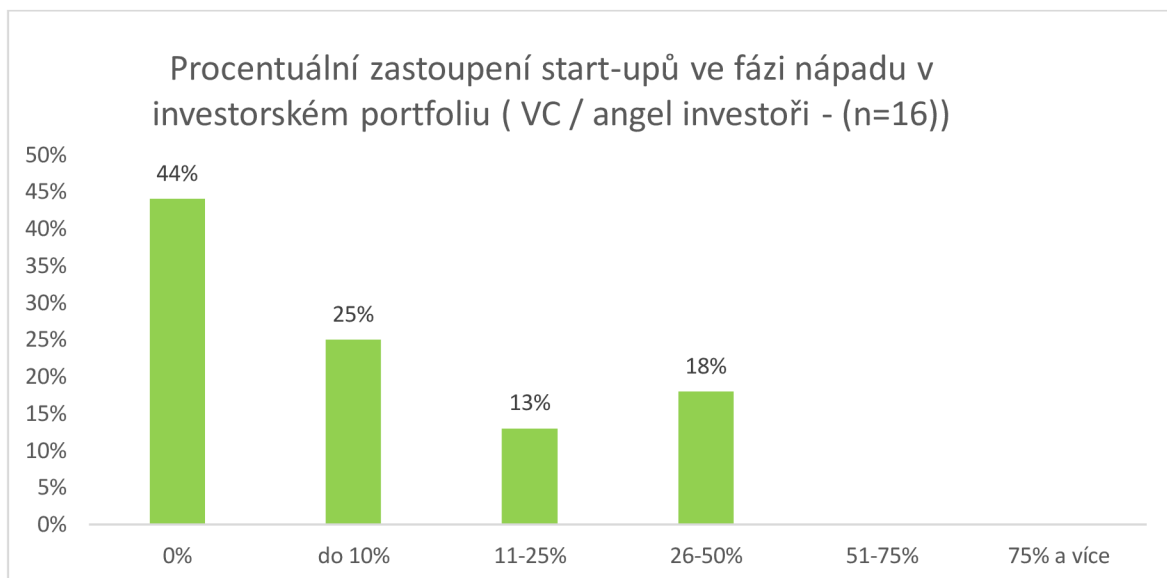


Obrázek 15: Rozdělení start-upů podle využití formy financování  
Zdroj: vlastní zpracování na základě (KEIRETSU FORUM, 2021)

Počet investorů, na které se start-upisti (n=150) obrátili za uplynulé období (2019-2020) je na žádného ve 41 %, na jednoho v 9 %, na dva v 8 %, na tři v 11 %, na čtyři v 7 % a ve 24 % na pět a více investorů. (KEIRETSU FORUM, 2021)

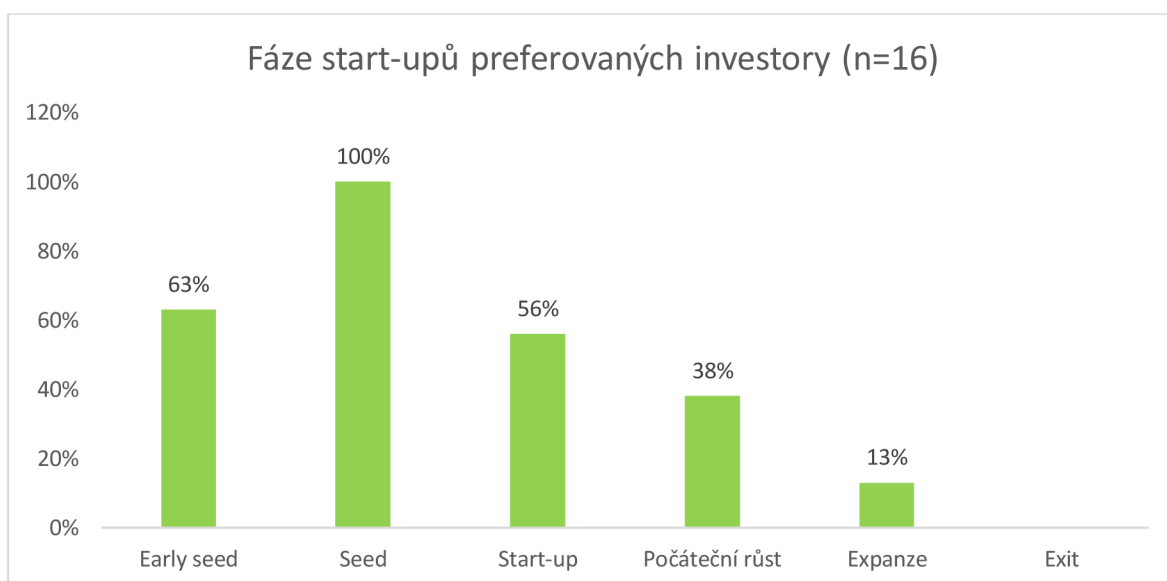
Množství realizovaných investic VC / angel investory je 0 % pouze do jediného start-upu, 31 % do 2–4 start-upů, 19 % do 5–10 start-upů a 50 % do 11 a více start-upových společností. Za poslední rok (2020) se každý z investorů setkal s desítkami start-upů za účelem posouzení investice. 70 % VC / angel investorů má tedy zainvestováno v 7 a více start-upech.

Doba, po kterou investoři investují do start-upů je ze 44 % 1-3 roky, 13 % 4-5 let, 12 % 6-10 let, 31 % 11 a více let. Tři čtvrtiny VC a angel investorů fungují na českém trhu déle než 4 roky a třetina již více než 11 let.



Obrázek 16: Procentuální zastoupení start-upů ve fázi nápadu v investorském portfoliu

Zdroj: vlastní zpracování na základě (KEIRETSU FORUM, 2021)



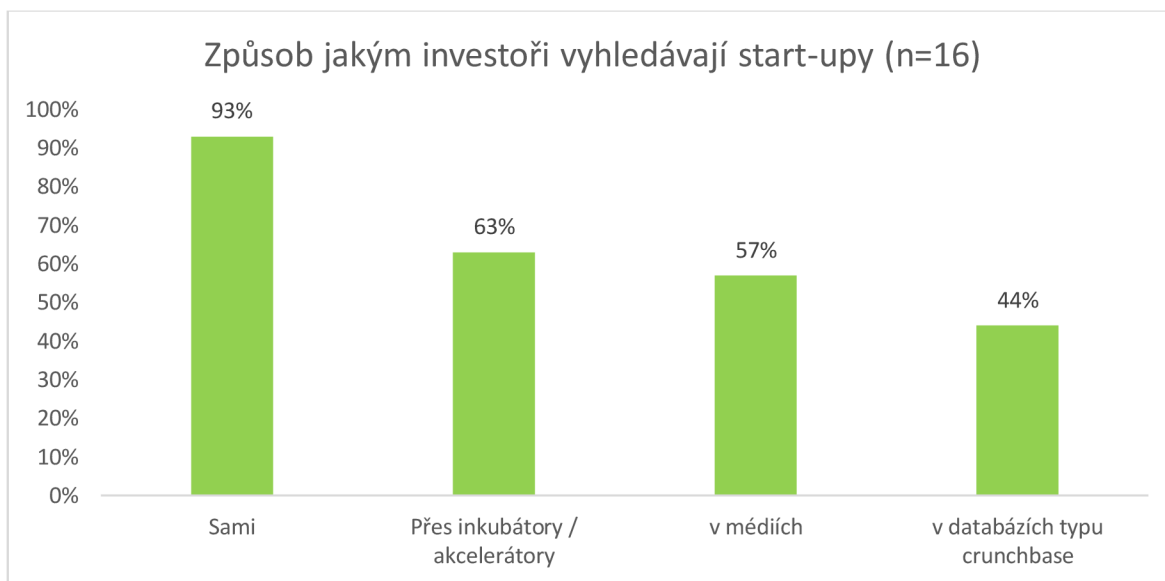
Obrázek 17: Fáze start-upů preferovaných investory

Zdroj: vlastní zpracování na základě (KEIRETSU FORUM, 2021)

VC a angel investoři investují do start-upů nejčastěji prostřednictvím fondů (44 %), jako právnické osoby (38 %), fyzické osoby (13 %), či na osobní úrovni, pracují ve VC fondech (5 %).

Preferovaná orientace na zákazníka je B2B (100 %), B2C (63 %), B2G (56 %). Největší zájem investorů je tedy B2B segment. Toto číslo koreluje s rostoucím počtem start-upů, které se u nás na něj zaměřují.

Aktivitu v zainvestovaném projektu projevuje 59 % pravidelnými účastmi na poradách, aktivním zapojením, mírně aktivnější investoři jsou ve 41 % - strategickou radou, ad-hoc pomocí a žádný investor neuvádí, že byl pasivní.



Obrázek 18: Způsob, jakým investoři vyhledávají start-upy  
Zdroj: vlastní zpracování na základě (KEIRETSU FORUM, 2021)

Dle uvedené zprávy mají VC a angel investoři zainvestováno v řádech jednotek až desítek milionů korun. Průměrná investice do start-upu v posledním roce (2020) byla jednotky milionů až několik desítek milionů korun. Průměrná doba držení ekvity v zainvestovaném start-upu je 5-10 let. Průměrná míra ročního zhodnocení investovaného start-upového portfolia je několik desítek procent.

Segmenty start-upů do kterých investují korporace jsou ze 33 % shodné pouze s jejich podnikáním a v 67 % případů do shodných a jiných segmentů. Pouze do jiných oblastí neinvestuje žádná korporace. Způsoby, jakým korporace vyhledávají start-upy jsou následující: 89 % sami, 45 % přes státní instituce, 100 % přes inkubátory a akcelerátory, 78 % v médiích, 33 % v databázi typu crunchbase. Fázemi start-upu se kterými spolupracují kooperace nejčastěji: 11 % pre-seed (early seed), 44 % seed, 89 % start-up, 76 % počáteční



růst, 43 % expanze, 6 % exit. Korporace nejčastěji spolupracují se start-upy, které již překonaly bod zlomu a jsou v černých číslech. Formou spoluprací korporací se start-upy je v 89 % jako investor, 44 % jako zákazník a v 11 % jako mentor/konzultant. Škálovatelnost start-upů vnímají korporace jako snadnou ve 27 %, částečnou ve 23 %, složitější ve 33 %, a žádnou v 17 %. Inkubátory a akcelerátory spolupracují nejčastěji se start-upy v těchto fázích: pre-seed (early seed) 73 %, seed 73 %, start-up 41 %, počáteční růst 18 %, expanze 9 % a ve fázi exitu již ne.

Dalším prvkem jsou akcelerátory a inkubátory start-upů. Akcelerátor se zaměřuje na již existující malé či střední společnosti a pomáhá jim s jejich akcelerací skrz nabídku akceleračních asistenčních služeb, kdežto inkubátor se zaměřuje na začínající společnosti v raném stádiu jejich vývoje a pomáhá jim s nastavením základních prvků podnikání.

### **3.4 Dotace**

Dotace patří mezi vlastní zdroje financování a jsou označovány jako externí vlastní zdroje financování. (REŽŇÁKOVÁ, 2012). Podle STRNADOVÉ (2019) je převážná část účelově určených prostředků ze státního rozpočtu poskytována v režimu rozpočtových pravidel. V režimu zákona jsou ze státního rozpočtu účelově určené prostředky poskytovány formou dotací nebo návratných finančních výpomocí.

Dotací se rozumí, mimo jiné, peněžní prostředky státního rozpočtu poskytnuté právnickým nebo fyzickým osobám na stanovený účel. Návratnou finanční výpomocí (dále též „NFV“) se dle rozpočtových pravidel rozumí, mimo jiné, prostředky státního rozpočtu poskytnuté, nestanoví-li zvláštní zákon jinak, bezúročně právnickým nebo fyzickým osobám na stanovený účel, které je povinen jejich příjemce vrátit do státního rozpočtu.

Pro dotace i NFV je charakteristická jejich účelovost. Rozdíl mezi dotací a NFV je zřejmý. Dotace jsou svým charakterem nevratnou formou podpory, tedy za předpokladu splnění všech požadavků na použití dotace kladených, zatímco NFV jsou svým charakterem návratnou formou podpory vždy, a to i při splnění všech požadavků na jejich použití kladených.

Součástí peněžních prostředků dotace nebo NFV poskytnuté ze státního rozpočtu mohou být i peněžní prostředky kryté z rozpočtu Evropské unie nebo peněžní prostředky kryté prostředky z Národního fondu. Na tyto peněžní prostředky je nahlíženo jako na prostředky poskytnuté ze státního rozpočtu.

### 3.4.1 Program OP PIK

V roce 2018 MPO (Ministerstvo průmyslu a obchodu) ve spolupráci s Evropským investičním fondem realizovalo **fond fondů rizikového kapitálu**, v rámci něhož jsou investovány prostředky do začínajících inovativních společností v seed a start-up fázi prostřednictvím vybraných fondů.

Fond fondů disponuje kapitálem ze zdrojů OP PIK (Operační Program Podnikání a Inovace pro Konkurenceschopnost) i EIF (Evropský Investiční Fond), a je dále doplněn o soukromé investice. Hlavním cílem je navýšení počtu soukromých subjektů zaměřených na investice do mladých inovativních firem a podnícení rozvoje celého trhu za pomoci dobré praxe EIF.

Podpora je zaměřena na mimopražské inovativní začínající firmy. V rámci fondu fondů působí dva samostatně působící fondy, které fungují dle standardních tržních podmínek, kdy fondy poskytují zárodečný seed kapitál a služby akcelérátoru. Jsou to fondy **Nation1** a **Lighthouse Venture**. Fondy aktivně vyhledávají investiční příležitosti, případní zájemci ho mohou se svým projektem oslovit. Podpora podniků probíhá formou kapitálových vstupů, tzn. podnik obdrží od fondu prostředky na svůj rozvoj výměnou za podíl ve firmě dle standardních tržních podmínek.

Dotační výzvy programu OP PIK skončily v roce 2020, realizace projektů však stále probíhá. V období 2021-2027 jej nahradí nový program OPTAK (Operační Program Technologie a Aplikace pro Konkurenceschopnost).

Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost přinesl v dotačním období 2014–2020 možnost získat dotaci ve čtyřech oblastech podpory:

Prioritní osa 1 - Rozvoj výzkumu a vývoje

Prioritní osa 2 - Podpora podnikání malých a středních firem

Prioritní osa 3 - Efektivnější nakládání energií

Prioritní osa 4 - Rozvoj informačních a komunikačních technologií

Celkem bylo plánováno na projekty necelých 120 mld. Kč. Nejvyšší alokace je určena pro podporu Rozvoje výzkumu a vývoje (PO1), a to 31 %. Následuje Efektivnější nakládání energií (PO3) s 28,2 %, Podpora podnikání malých a středních firem (PO2) dosahuje 20,7 % a na Rozvoj informačních a komunikačních technologií (PO4) lze využít 17,2 % z celkové částky. Všechny informace a dotační programy lze najít na webovém portálu enovation.cz (ENOVATION, 2022):

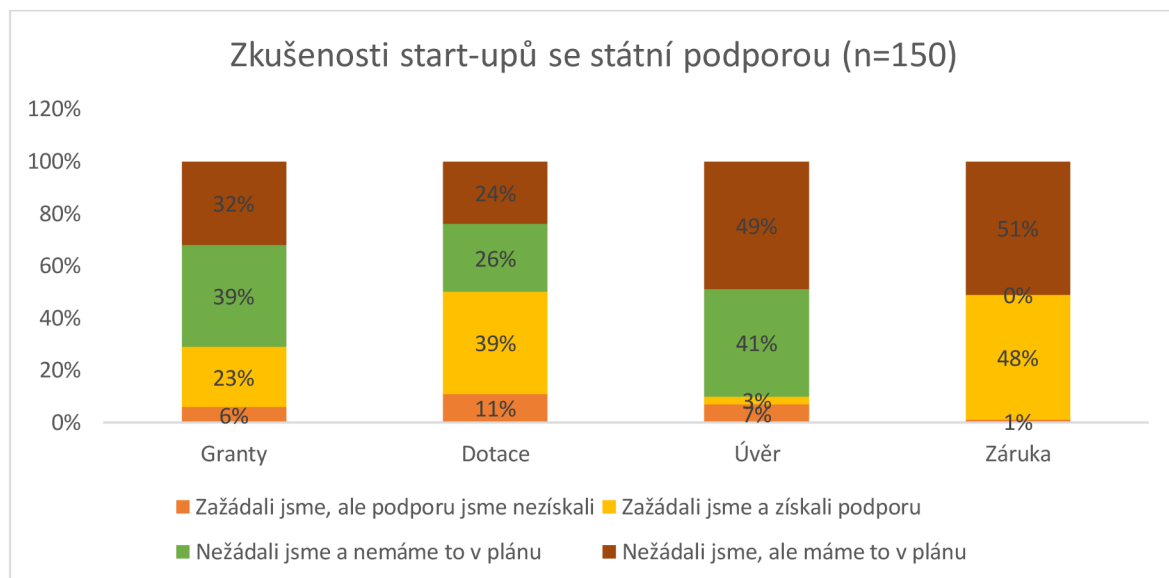
Navazující dotační program OPTAK alokuje 80 mld. Kč a jeho oblasti podpory jsou: Výzkum, Inovace, Digitalizace, Energetické úspory, Nízkouhlíkové hospodářství.

*Ze zprávy MPO Shrnutí pro veřejnost k OP PIK za rok 2019: „Fondy Nation 1 a Lighthouse Ventures, vybrané Fondem fondů OP PIK ve správě Evropského investičního fondu jako finanční zprostředkovatelé, zahájily v roce 2019 svou investiční činnost v rámci seedových a akceleračních investic. Realizace programu probíhá úspěšně, finanční zprostředkovatelé celkem investovali 3,1 mil EUR, z toho 2,47 mil. EUR ze zdrojů Evropských strukturální a investičních fondů do 15 způsobilých firem. Dá se očekávat další zrychlení investičního tempa v roce 2020.“ (MPO, 2021)*

*Ze zprávy MPO VZ-OP-OPIK 2019:“V PO2 (Prioritní osa 2) bylo ke dni 31. 12. 2019 přijato 5 204 plných žádostí v objemu 1 047,38 mil. EUR. Výběrová komise schválila 2 769 projektů v objemu 535,43 mil. EUR. Rozhodnutí bylo vydáno 2 228 projektům v objemu 851,09 mil. EUR včetně FN (+15 % financování ze státního rozpočtu u projektů CzechInvest a CzechTrade), což činí 82,21 % na alokaci PO2. Jednalo se převážně o projekty ve SC2.1, který je zaměřen na zvýšení počtu nových podnikatelských záměrů začínajících a rozvojových podniků. Proplaceno bylo v PO2 ke stejnému datu 2 270 ŽoP v objemu 477,93 mil. EUR (včetně FN), což činí 46,17% podíl na alokaci PO2. FN byly zastoupeny ve SC2.1, a to v PP Expanze 230,59 mil. EUR a PP Rizikový kapitál 10 mil. EUR. CZV, jež příjemci vykazali ŘO, dosáhly 664,70 mil. EUR, celkové certifikované způsobilé výdaje 738,66 mil. EUR.“ (MPO, 2021)*

Pro hledání vhodné dotační výzvy, lze využít vyhledavač dotací na odkazu: <https://www.dotaceeu.cz/cs/jak-ziskat-dotaci/vyhledavac-dotacnich-prilezitosti>

Sepsání dotační žádosti je administrativně složitá záležitost, proto se mnozí žadatelé obrací na specializované firmy, které zpracují kompletní žádost o dotaci tak, aby prošla kontrolou formálních náležitostí a přijatelnosti. První konzultaci je nabídnuta zdarma a dále je nutné zjistit, co by stálo vypracování a podání žádosti. U dotací je hodně podmínek, které se musí splnit a pokud se o ně žádá, musí být podnikatel schopen garantovat udržitelnost projektu po dobu, kterou stanoví zadavatel dotační výzvy, většinou příslušné ministerstvo. Výše dotace se nikdy nevztahuje na 100 % financování projektu, řídí se pravidly veřejné podpory. U fyzických a právnických osob se pohybuje většinou okolo 40–80 % hodnoty celkového financování. U státních a veřejných institucí jako jsou školy, krajské úřady apod. lze dosáhnout až 100 % hodnoty projektu (především výzkumné aktivity). V dotačních titulech je dostatek peněz, problém v přidělování z největší části spočívá v nedostatečně připravených projektech. Částka pro vypracovaný projekt se odvíjí od složitosti projektu. Některé specializované firmy nabízejí, že částku za vypracovaný projekt si zúčtují teprve v okamžiku přidělení dotace. Je třeba mít na paměti, že v drtivém množství případů jsou dotace (zejména ty z EU) proplaceny zpětně, na základě dosažených výsledků v rámci stanovených etap. Proto je doporučeno mít připravené finanční krytí 100 % projektu. V případě přidělení dotace jsou s touto formou obeznámeny bankovní ústavy a jsou připraveny nabídnout odpovídající finanční produkty s upravenou úrokovou sazbou a výhodnějšími podmínkami. Obrázek č. 19 níže ukazuje zkušenosti start-upů se státní podporou.



*Obrázek 19: Zkušenosti start-upů se státní podporou*

Zdroj: vlastní zpracování na základě (KEIRETSU FORUM, 2021)

Ministertvo průmyslu a obchodu, které je řídicím orgánem pro stanovení podmínek čerpání dotačního programu OP PIK, stanovilo následující podmínky pro čerpání dotací z uvedeného programu:

- právnická osoba
- podnikatelský subjekt malého nebo středního podnikání
- oprávněn k podnikání na území ČR v dané ekonomické činnosti
- poplatník daně z příjmu v některém z členských států EU, v ČR mít provozovnu, odštěpný závod nebo sídlo
- žádné nedoplatky vůči vybraným institucím, nebo poskytovatelům podpory
- žádné nedoplatky mezd vůči vlastním zaměstnancům
- nevykonává podnikatelskou činnost v oblasti prvovýroby zemědělských produktů, rybolovu a akvakultury

Žádat může také fyzická osoba, ale nejpozději v okamžiku přiznání podpory musí založit osobu právnickou, která se stane příjemcem podpory.

Dotaci podnik nezíská pokud:

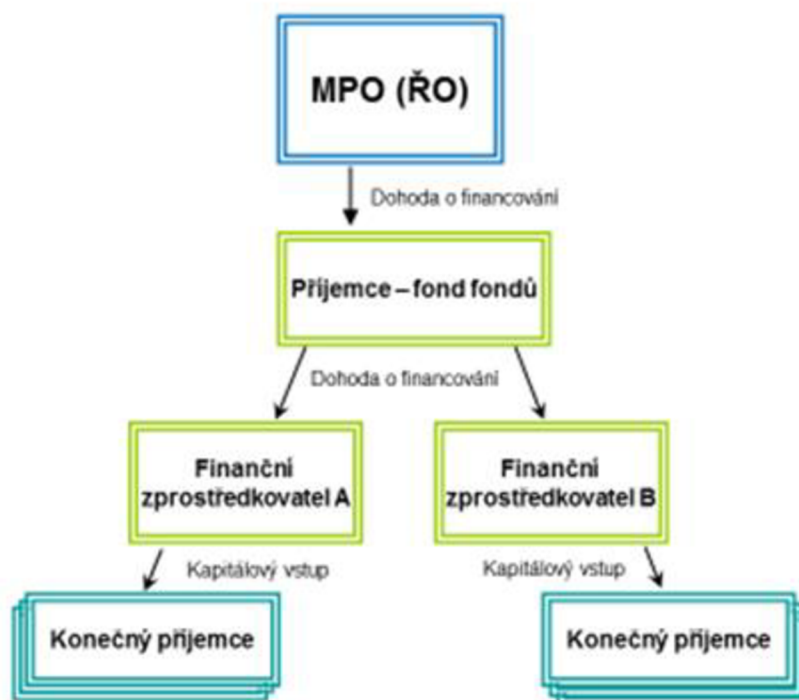
- je v insolvenční a bylo rozhodnuto o úpadku
- proti majetku společnosti je vedena exekuce nebo výkon rozhodnutí
- je v likvidaci
- má neuhrazený peněžní dluh vzniklý na základě příkazu k vrácení finančních prostředků
- je podnikem v obtížích
- je osobou, u níž je poskytnutí dotace v rozporu se zákonem o opatření proti legalizaci výnosů z trestné činnosti a financování terorismu

Podmínkami přijatelnosti určilo MPO následující:

- projekt musí být realizován na území ČR, mimo území hlavního města Prahy
- nepodporuje činnosti spojené s vyváženým množstvím, zřízení a provoz distribuční sítě v zahraničí, náklady spojené s vývozní činností, podpora použití domácího zboží na úkor zahraničního
- nesmí porušovat rovné podmínky mezi ženami a muži
- garantovat rovné příležitosti a nediskriminaci
- splňovat udržitelný rozvoj dle právních předpisů EU a ČR v oblasti ochrany životního prostředí

MPO pak nadále sleduje indikátory monitoringu, které jsou specifikovány ve výzvě programu. Podnikatel musí vést oddělenou evidenci způsobilých výdajů a podklady uchovat po dobu 10 let od poskytnutí poslední veřejné podpory a zároveň minimálně po dobu tří let od ukončení programu OP PIK. Což je tedy nejméně do roku 2023. Způsobilé výdaje pak musí být doloženy průkaznými účetními doklady vztahujícími se k investici rizikového financování příjemci podpory.

## Indikativní implementační schéma programu podpory RIZIKOVÝ KAPITÁL



Obrázek 20: Schéma podpory programu Rizikový kapitál

Zdroj: <https://www.mpo.cz/cz/podnikani/financni-nastroje/eif/fond-fondu-op-pik/op-pik-bude-ve-spolupraci-s-eif-podporovat-zacinajici-inovativni-spolecnosti--247397/>

Vzhledem k tomu, že program OPTAK přímo navazuje na program OP PIK, dá se předpokládat, že podmínky budou velmi podobné.

**Program podpory Inovační voucher** z programu OP PIK 2020 financuje především nákup poradenských, expertních a podpůrných služeb v oblasti inovací od organizací pro výzkum a šíření znalostí nebo akreditovaných laboratoří s cílem zahájení či zintenzivnění inovačních aktivit malých a středních podniků. Způsobilými výdaji jsou: poradenské, expertní a podpůrné služby v oblasti inovací, tj. zejména měření, diagnostika, testování, zkoušky, rozborů, analýzy, ověřování, certifikace výrobku, výpočty, návrhy nových systémů, technologických postupů, unikátních konstrukčních řešení, modelování, vývoj softwaru, hardwaru, materiálu, zařízení, prvků systému, prototypu, funkčního vzorku v souvislosti s vývojem nebo zaváděním nového produktu (výroky, služby nebo procesu), optimalizace procesů, vlastností výrobků, služeb, metod, parametrů, apod. V rámci výzev do Programu

Inovační vouchery bylo možné získat až 1 mil. Kč. Dotace byla poskytována ve třech režimech podpory 50 %, 75 % a 85 %. Nejvyšší 85 % podpora je určena projektům zabývajícím se problematikou sucha. Projekt musí být realizován mimo hlavní město Praha. Administraci programu zabezpečuje Agentura pro podnikání a inovace. (MPO, 2021)

### 3.4.2 Resortní programy MPO

Dne 20.1.2021 byl MPO schválen program **The Country for the future**. Tento program je realizován formou veřejných soutěží ve výzkumu, experimentálním vývoji a inovacích. Platnost programu je od 1.1.2020 do 31.12.2027, přičemž každoročně je realizováno několik veřejných soutěží do jednotlivých podprogramů. Zaměření programu je orientováno na priority identifikované v aktualizované Národní výzkumné a inovační strategii pro inteligentní specializaci České republiky schválené usnesením vlády ČR 11.1.2019 č.24 (RIS3 strategie ČR). Program má vazbu na specifické cíle RIS3, relevantní pro začínajícího podnikatele je bod A.2.2: Zlepšit dostupnost vnějšího financování pro začínající podnikatele a firmy s krátkou historií. Jedním z vedlejších cílů Programu je rozvoj systémů podpory zakládání a rozvoje start-upů.

Samotný program je pak realizován ve třech samostatných podprogramech, přičemž právě první podprogram je věnován start-upům. V tomto případě, je cíl podprogramu *„Podpora vzniku hi-tech startupů v jednotlivých oborech prostřednictvím tematicky zaměřených technologických inkubačních center“*. Financování probíhá buď formou přímé podpory inkubovaným firmám, nebo podporou provozu samotného centra. V tomto případě tedy musíte být pod křídly takového centra. Pro rok 2020 je alokováno 100 mil. Kč, v roce 2021 pak 200 mil. Kč a od roku 2022 až do roku 2027 je na realizaci Programu alokována každoročně částka ve výši 250 mil. Kč. Podpora může dosáhnout až 100 % nákladů projektu, pokud bude poskytnuta v režimu „de minimis“. Podpora „de minimis“ představuje takovou podporu, která nesmí spolu s ostatními podporami „de minimis“ poskytnutými jednomu podniku za dobu současného a dvou předchozích zdaňovacích období přesáhnout výši odpovídající částce 200.000,- EUR.



Způsobilými náklady projektu v tomto Programu jsou:

- a) osobní náklady nebo výdaje,
- b) náklady nebo výdaje na pořízení hmotného a nehmotného majetku,
- c) další provozní náklady nebo výdaje,
- d) náklady nebo výdaje na služby,
- e) doplňkové náklady nebo výdaje.

Způsobilé náklady musí být přiměřené (musí odpovídat cenám v čase a místě obvyklým) a musí být vynaloženy v souladu s principy hospodárnosti, účelnosti a efektivnosti. (MPO, 2021)

### **3.4.3 Asistenční a inovační vouchery distribuované v rámci územních samospráv**

Další dotace, které můžete využít, jsou asistenční a inovační vouchery kraje poskytované EIF a vyhlášené jako výzva MPO. Pro Liberecký kraj je do 31.1.2021 vyhlášen program asistenčního vouchery Libereckého kraje projektu Smart akcelerator II. Zde je alokováno 1.500.000,- Kč. Tento program je zaměřen na podporu inovačního prostředí v Libereckém kraji na koncepčním základu Strategie inteligentní specializace. Minimální výše dotace je 100.000,- Kč a maximální výše dotace je 300.000,- Kč. (MPO, 2021)

### **3.4.4 Dotace MPSV**

Další dotací, kterou je možné využít je příspěvek na podnikání od ministerstva práce a sociálních věcí, kterou uskutečňuje přes příslušný úřad práce. Tato dotace nesmí překročit šestinásobek průměrné mzdy a pro rok 2021 je kalkulována v maximální možné výši 163.220,- Kč. Tato dotace je vyplácena uchazečům o zaměstnání z úřadu práce, kteří se rozhodli začít podnikat. O výši příspěvku rozhoduje speciální komise a tento není určen paušálně. Příspěvek je nenárokový a může mít charakter návratného příspěvku na úhradu úroků z úvěru nebo jiného účelově určeného příspěvku, lze jej tedy použít do začátku podnikání, například na zakoupení potřebného vybavení. Při přidělování se hodnotí délka uchazeče v registru úřadu práce, situace na trhu, kvalita podnikatelského plánu, věk uchazeče i další kritéria. Jednotlivě se také liší podle regionu. Příspěvek je nutné diskutovat

na místním úřadu práce, kde se také podává přihláška. V té se uvádí podnikatelský záměr, ekonomická rozvaha, seznam předpokládaných nákladů, doklad k podnikání, doklad o zřízení bankovního účtu. Nesmíte mít nedoplatky vůči státní správě. (PRISPEVKY.CZ., 2021)

### 3.5 Crowdfunding

Crowdfunding podle SRPOVÉ (2020) v českém překladu „komunitní financování“ dovoluje nejen získat finanční prostředky, ale také ověřit, zda se na trhu najdou zákazníci, kteří si výrobek nebo službu koupí. Je založen na marketingových nástrojích a zprostředkovatelských platformách. Crowdfunding má čtyři modely:

- **Dárcovský**, označovaný též jako charitativní je postaven na principu altruismu. Lidé, kteří přispívají, neočekávají žádný zisk vzešlý z darů, které věnují. Mohou tak činit přes portály, nebo transparentní účty. Dárcovský model se však pro financování podnikání nehodí, aplikován je zde altruistický přístup.
- **Odměnový, který** je nejrozšířenější formou. Lidé přispívají přes crowdfundingové portály (např. HitHit, Startovač). Přispěvatelé získávají za svou podporu odměnu, kterou si sami vybírají. Velkou výhodou je zjištění, zda je o výrobek či službu zájem, proto by měla být forma odměny s předmětem podnikatelského záměru přímo spojena. Dalším pozitivem je časová prodleva mezi získáním kapitálu a doručením odměn. Podnikatel podstupuje pouze malé riziko, pokud se peníze nevyberou, přijde jen o náklady na crowdfundingovou kampaň, čas a bankovní poplatky. Pokud se peníze vyberou, získal zdroj financování bez toho, aby se musel vzdát části firmy, jako například při financování od business angels. Nevýhodou je relativně vysoká cena za kampaň, která spočívá v nákladech za odměny a provize crowdfundingovému portálu (obvykle 9 %).
- **Půjčkový, který** stojí na modelu půjček. Označuje se také jako *peer to peer lending* (P2P). V České republice je nejznámější Zonky – lidé půjčují lidem. Pro podnikatele je vhodná P2B (*peer to business*). Výhodou je nízká administrativní náročnost a absence bankovních poplatků.
- **Podílový**, který je jako jediný čistě investorský. Přispěvatel získá jako odměnu podíl ve firmě. Není to ovšem tak, že kolik lidí přispěje, tolik lidí firmu řídí. Tato platforma

spojuje všechny do osoby jediného investora. V ČR se tento model vyskytuje minimálně.

Tabulka 3: Přehled crowdfundingových portálů v ČR dle crowdfundport.eu

| Název        | Popis   | Odkaz   |
|--------------|---|---|
| Zonky        | Zonky je platforma pro půjčky - lidé půjčují lidem  | <a href="https://zonky.cz">https://zonky.cz</a>                             |
| Darujme      | Darujme je platforma pro crowdfunding založená na darech a online získávání finančních prostředků pro neziskové organizace. | <a href="https://www.darujme.cz/">https://www.darujme.cz/</a>               |
| Penězdroj    | Odměnový portál   | <a href="https://penezdroj.cz/">https://penezdroj.cz/</a>                   |
| Startovač    | Odměnový portál pro české a slovenské projekty  | <a href="https://www.startovac.cz/">https://www.startovac.cz/</a>           |
| Sportstarter | Portál pro sportovní kluby a sportovce k získání financí  | <a href="http://www.sportstarter.cz/cs/">http://www.sportstarter.cz/cs/</a> |
| Nfpomoci     | Dárcovský portál pro sociální problémy  | <a href="http://nfpomoci.cz/">http://nfpomoci.cz/</a>                       |
| Fundlift     | Podílový investorský fond   | <a href="https://www.fundlift.cz/#/">https://www.fundlift.cz/#/</a>         |
| HitHit       | Odměnový portál   | <a href="https://www.hithit.com/cs/home">https://www.hithit.com/cs/home</a> |

Zdroj: <https://www.crowdfundport.eu/for-supporters/platforms/>(upraveno)

Ve střední Evropě je uváděno více než 250 crowdfundingových platform. Shrnutí kapitoly crowdfunding. Dílčím cílem je podat rešerši o typech a možnostech jednotlivých crowdfundingových možností financování. Cíle je dosaženo popsáním jednotlivých typů crowdfundingu a sestavením přehledu crowdfundingových portálů v České republice. Toto financování je vhodné pro začínající start-up firmu. Problematika crowdfundingového financování je obsáhlá a zde je uvedena pouze v krátkosti kvůli délce práce. Pro začínající start-up firmu lze doporučit např. HitHit nebo Startovač.

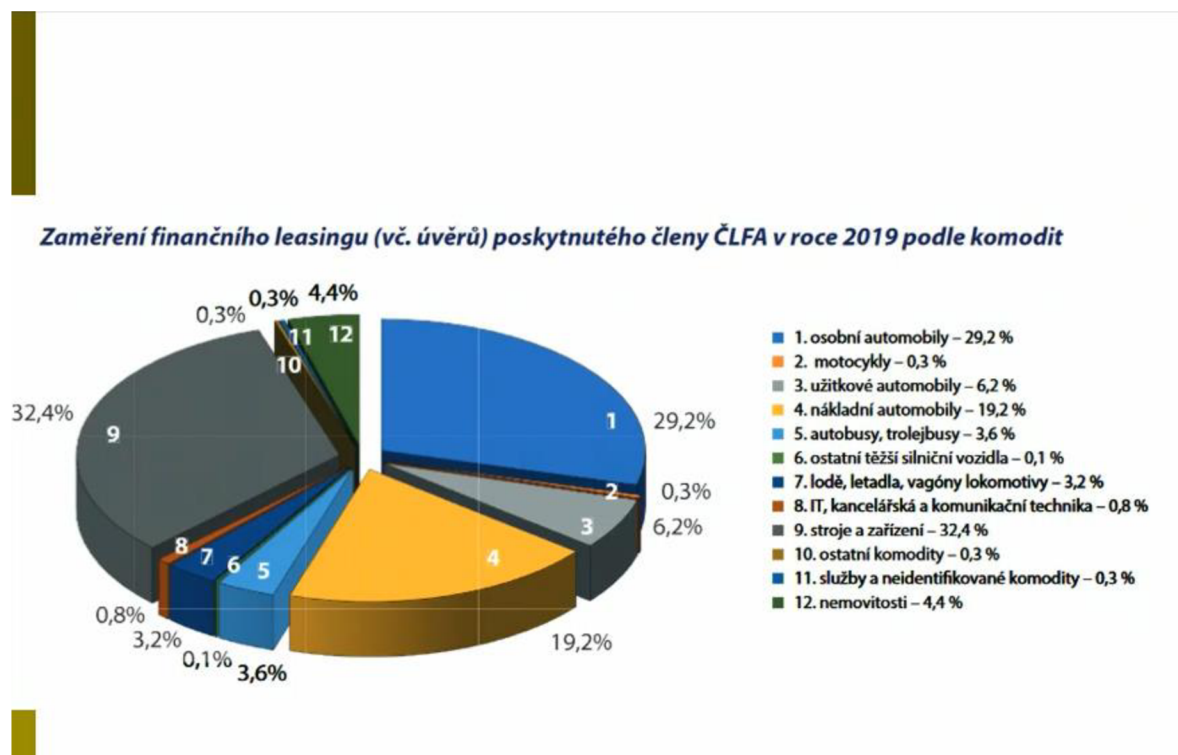
### 3.6 Alternativní financování

**Leasing** je finanční produkt, jehož prostřednictvím lze financovat zejména movitý majetek podniku. Jsou tři základní typy leasingu:

- Finanční
- Operativní

- Prodej a zpětný pronájem

**Finanční leasing** je většinou dlouhodobý a shoduje se s dobou životnosti uvedené věci. Společnost se stává nájemcem sjednané věci a majitelem zůstává leasingová společnost. V ČR jsou největším objemem financovaných leasingem osobní a nákladní automobily. Po ukončení smlouvy a zaplacení poslední splátky dochází ke změně vlastníka a majetek předchází na společnost. Výhodou je postupné splácení a není tedy potřeba hned na počátku hradit plnou hodnotu věci. Nevýhodou je jeho cena. V současné době jsou levnější bankovní úvěry než leasing.



Obrázek 21: Zaměření finančního leasingu  
Zdroj: <http://www.clfa.cz/o-nas/vyrocní-zpravy>

**Operativní leasing** je leasing krátkodobý a vlastnictví věci zůstává leasingové společnosti, po uplynutí smlouvy je předmětná věc vrácena, nebo může být předmětem další leasingové smlouvy.

**Prodej a zpětný pronájem** se používá, když podnik potřebuje hotovost a současně nemůže existovat bez uvedené věci. Např. prodej výrobní linky leasingové společnosti, od které si ji okamžitě pronajme zpátky. Takto získá prostředky, kterými ho vlastně leasingová společnost zaúvěrovala. Pro start-upy ve fázi seed je toto nevhodná varianta z důvodů teprve vznikající společnosti a neexistence hmotného majetku.

**Grant** je obsahově shodný s pojmem dotace, tedy účelově vázanou finanční podporou. Na rozdíl od dotace, o kterou žádá potenciální příjemce s konkrétním záměrem, je u grantu účel stanoven poskytovatelem dotace, o kterou soutěží uchazeči o grant.

**Faktoring** se využívá jako forma financování pro již existující společnosti v okamžiku, kdy např. malá společnost dodává velkému dodavateli a jsou problémy s délkou splatnosti pohledávek. Faktoringová společnost takovou pohledávku převezme a uvolní určitý objem kapitálu ihned. Faktoring tedy zlepšuje situaci podniku v oblasti likvidity a jednou z jeho funkcí je funkce předfinancování (úvěrování). Pro start-upové společnosti ve fázi seed není vhodným nástrojem, neboť podnik ještě negeneruje tržby.

**Projektové financování** je specifické financování velkých rozsáhlých projektů (např. těžba, infrastruktura, vývojové projekt apod.). Je založena samostatná specializovaná právnická osoba, jejímž úkolem je realizace projektu. Vlastníci, kteří tuto právnickou osobu založili, neručí za závazky této nové společnosti, která vznikne. Projekt je financován prostřednictvím věřitelů – bank, které poskytnou úvěr na vybudování potřebného zařízení. Projekt je pak zaručen smlouvou o budoucím odběru např. nerostné suroviny. Je tedy třeba uzavřít smlouvy o odběru ještě dříve, než je získán úvěr. Tento je pak zaručen z budoucího cash flow z prodeje této suroviny, kdy odběratel neplatí společnosti, ale přímo bance. Pro start-up společnost tato forma není vhodná, neboť projekty tohoto typu realizují velké kapitálové společnosti.

**Public private partner ship (PPP)** je financování projektů vládou společně se soukromými subjekty, např. při výstavbě větších investičních celků. Stát je zadavatelem, soukromý subjekt realizátorem a následně provozovatelem. Po realizaci projektu soukromý subjekt získává peníze od státu a vlastnictví je převedeno na veřejný sektor. Pro start-upy nevhodné ze stejného důvodu jako u projektového financování.

**Emise dluhopisů** je v České republice záležitost ojedinělá, jediné největší firmy typu ČEZ vydávají dluhopisy. Administrativně náročné. Při vydání by malá firma musela nabídnout investorovi vysoký úrok a levnější alternativou je v tomto případě bankovní úvěr. Tato forma je tedy vhodná pro kapitálově silné emitenty, nikoliv start-upy.

**Emise akcií** je rozdělena na emisi kmenových akcií, se kterými nejsou spojena žádná zvláštní práva a emise prioritních akcií se kterými je spojeno přednostní právo na zisku nebo na jiných vlastních zdrojích, nebo na likvidačním zůstatku společnosti. Protože však akciová společnost vyžaduje při zakládání minimální hodnotu 2 miliony korun, tak i tento způsob kapitalizace není vhodný pro založení start-upu, pokud neseže silné financování např. v podobě business angels. Tato forma je upřednostňována např. v Izraeli, kde i začínající firmy vstupují na kapitálový trh.

## Závěr

Tato bakalářská práce se zabývá problematikou financování start-upových firem v českém prostředí. Hlavním cílem bylo zhodnocení jednotlivých možností financování se zaměřením na ranné fáze rozvoje podniku.

V rámci první kapitoly byla řešena definice a diferenciací fáze seed obecně a v kontextu možností externího financování. Kapitola názorně vysvětluje jednotlivé fáze start-upové firmy a typické vlastnosti, které definují start-up. Doporučuje start-upové soutěže jako vhodný první krok, ještě před založením firmy a uvádí s.r.o. jako nejvhodnější formu založení takovéto firmy v ČR. Pro start-up ve fázi „seed“ („early seed“) je typická z hlediska financování velká kapitálová potřeba, nulové tržby a minimální vlastní finanční zdroje. Kapitola také definuje důležitý prvek pro možnost financování ranných fází firmy a to MVP (Minimal Viable Product), který je klíčový pro potenciální investory ze strany jak business angels, tak i VC fondů. Kombinací citací zavedených autorů (REŽŇÁKOVÁ, SRPOVÁ) a vlastního vyjádření autora práce pak kapitola jedna dosahuje popisu vysvětlení podnikatelského plánu a popisuje odlišnosti při tvorbě podnikatelského plánu klasické firmy a zkrácené verze „Lean Canvas“, který používají start-up firmy.

Ve druhé kapitole byla provedena a vyhodnocena analýza trhu rizikového kapitálu v regionu střední Evropy vč. porovnání situace ČR s okolními zeměmi v regionu. Z uvedených údajů vyplývá, že trendem je zvyšující se počet jak investovaného rizikového kapitálu, tak i počet společností, které získali financování z tohoto zdroje. Největší nárůst rizikových investic byl do fáze start-up, tzn. do společností s již vytvořeným produktem a prodejním kanálem. V rámci kapitoly jsou rovněž uvedeny a vysvětleny trendy a komentářem k jednotlivým údajům ze start-upového prostředí, které jsou převzaty z respektovaných zdrojů, zabývajících se start-upovou scénou. (ASPEN INSTITUTE, INVEST EUROPE, DELOITTE). Podle uvedených údajů se start-upová scéna v České Republice vyvíjí, ale ve srovnání s našimi sousedy, hlavně Polskem a Maďarskem nedosahujeme jejich tempa ve výši investic v přepočtu investovaného soukromého rizikového kapitálu na HDP, kde jsme výrazně za průměrem zemí Evropy, tak i výrazně za průměrem zemí CEE. Západoevropské země investují průměrně VC kapitál skoro 18x vyšší v přepočtu na HDP než ČR a průměr zemí CEE je skoro 6x vyšší v letech 2016 – 2019 než ČR. Pro vyrovnání deficitu k

západoevropským státům se investice tohoto typu musí razantně zvýšit. Závěr kapitoly pak porovnává přístup Británie, Německa a Francie jako vyspělých západoevropských zemí ke start-upové scéně v době pandemie COVID 19.

Pro komplexní zhodnocení možností financování start-upů ve fázi seed je klíčová třetí kapitola v rámci níž byla provedena rozsáhlá rešerše potenciálních zdrojů financování možností financování start-upů ve fázi seed, a to od klasického podnikatelského úvěru přes business angels, venture fondy a dotace až po crowdfunding. Lze konstatovat, že přímý produkt pro start-upy z velkých českých bank mají dvě banky, a to Česká spořitelna a Komerční banka. Tyto produkty jsou však limitovány svojí výší (do max. jednoho milionu Kč) a nenahradí klasický podnikatelský úvěr, který se pohybuje v řádech milionů. Nejvyšší hodnotu úvěru nabízí Národní rozvojová banka a to až 15 milionů. Tato nabídka však zůstává omezena nutností spolufinancovat projekt ze 30 %. Další banky uvedené v této kapitole prezentují svůj kladný přístup ke start-upům, ale nikoliv přímý produkt (vyjímkou je MUFG Bank, kde je však předpoklad, že již samotný zakládaný start-up bude mít hodnotu v řádech milionů). Ostatní banky působící v České republice, zde neuvedené, neprezentují žádný produkt ani přístup ke start-upům. Klasický podnikatelský úvěr, tak jak jej banky nabízejí, není pro start-up vhodným nástrojem z důvodu požadavku záruk. Banky neumí v tomto případě zajišťovat poskytnutou půjčku jiným způsobem, než byly dosud zvyklé, (většinou nemovitostí, nebo ručení další osobou) a tím se stává financování tímto způsobem pro většinu start-upů nedostupné. Ze zjištění vyplývá, že pro start-up je vhodnější obrátit se na progresivnější banky, které se zajímají o start-upové prostředí, pokud žádá vyšší částku než milion Kč a nemá žádné další prostředky.

Co se týče venture fondů, na českém trhu působí desítky těchto subjektů, přičemž některé deklarují investice do fáze Early Seed. Jsou to Groupport (technologie), Palefire capital (internet a technologie), Nation 1, Presto Ventures (technologie), Koopeo (technologie), Reflex capital, Opifer Investment, Rockaway capital (e-komerce, cestování, blockchain, fintech, média), Lighthouse Ventures (technologie). Částka, kterou tyto fondy investují se pohybuje od 20 tis. Eur do 500 mil. Kč (pouze uváděné částky). Důležitým milníkem při žádosti o venture kapitál je MVP projekt, který je zásadní pro možnost získání financování VC fondy. Přičemž fondy Lighthouse Ventures a Nation 1 jsou vybrány jako poskytovatelé rizikového kapitálu z Evropského investičního fondu v ČR.



V rámci podkapitoly věnované business angels v ČR byl předložen vlastní přehled poskytovatelů na základě primárních řešerů Martina Kešnara, zakladatele start-upové soutěže – „Vodafone Nápad roku“ a investora v J&T fondech a oficiální zprávy REPORT 2019-2020 KEIRETSU FORUM, která se zabývá start-upovým prostředím, zveřejněné v roce 2021. Největší motivací pro financování business angels do start-upu je osobní výzva. Start-up tedy nejspíše získá financování od investora z oblasti, které investor rozumí a je mu blízká. Business angels investují také fázi seed a early seed. Tuto možnost financování společně s financováním FFF lze doporučit start-upistovi jako nejlepší variantu pro začátek financování. Shánět business angela (pokud nemá founder osobní vazbu) je nejlepší přes inkubátor nebo akcelérátor start-up firem. Velkou výhodou tohoto financování je neexistence limitu částky. Nevýhodou je nesnadné hledání takového investora. Nejvíce business angels je z oboru IT a technologií, proto je také financování v tomto oboru nejvyšší.

Kapitola týkající se financování začínajících podniků z veřejných zdrojů (dotací) se kromě přehledu těchto zdrojů podrobně zabývá také podmínkami získání. Jako potenciální zdroje finančních prostředků pro financování start-upových společností v ČR byly identifikovány operační programy MPO a to OP PIK a navazující OPTAK. Od roku 2019 fond Lighthouse Venture a Nation 1 aktivně investují do seedových a akceleračních investic. Další dotace jsou pak popsány v dalších kapitolách a jsou to The Country for the future, Smart akcelérátor II a dotace pro nezaměstnané. Dotace jsou rozděleny podle poskytovatele a jejich účelu. Získat dotaci je pro start-up dobrá věc, problematika dotací je však obecně příliš složitá a doporučuje se sepsání žádosti odbornou firmou se zkušenostmi v získávání těchto prostředků.

V rámci kapitoly věnované crowdfundingu byly popsány jednotlivé typy crowdfundingu a sestaven přehledu crowdfundingových portálů v České republice. Toto financování je vhodné pro začínající start-up firmu. Problematika crowdfundingového financování je obsáhlá a zde je uvedena pouze v krátkosti kvůli délce práce. Pro začínající start-up firmu lze doporučit např. HitHit nebo Startovač. Ve střední Evropě je uváděno více než 250 crowdfundingových platforem.

Z výše uvedených skutečností lze začínajícímu start-upistovi přednést tato doporučení:

- Zpracování nápadu do krátké formy, kde nebude chybět vyčíslení nákladů
- Náklady rozdělit do dvou fází – před MVP a po něm
- Rozdělit podle toho financování
- Využít podnikatelský inkubátor v okolí
- Pokud je zakladatel nezaměstnaný, využít dotaci od úřadu práce
- Založit společnost s ručením omezeným s libovolným vkladem
- V prvním kole financování použít crowdfunding, bankovní úvěr, business angela, nebo VC fondy s dotacemi fondu fondů – Nation 1, Lighthouse Venture
- V druhém kole financování prioritně využít dotace, granty, pak také business angles, VC fondy

Závěrem lze konstatovat, že start-upová scéna v ČR se značně rozvinula. Velký je také počet inkubátorů a akcelérátorů. Stát podporuje vznikající firmy a tato podpora se do budoucna bude zvyšovat. Už dnes díky podpoře státu je možné vzít si úvěr v bance, díky zárukám poskytovaných NRB, nicméně úvěr vyšších částek je stále obtížně dosažitelný. Je ovšem pravdou, že ve srovnání s našimi sousedy, a to hlavně Maďarskem a Polskem jsme zaostali v tempu rozvoje tohoto důležitého segmentu ekonomiky. V porovnání se západní Evropou je pak u nás rizikový kapitál na podstatně nižší úrovni, co se týká objemu financí. Díky úspěšným podnikatelům, kteří start-upy sami založili, se zvyšuje počet business angels, kteří jsou ochotni investovat do nových projektů. Celkově se také navyšuje počet investovaných projektů ve fázi seed. Rok 2020 a 2021 se nesou ve znamení celosvětové pandemie a právě inovace, které přicházejí ze start-up firem mohou ekonomice pomoci.

## Seznam použité literatury

- FOTR, Jiří a Ivan SOUČEK, 2011. *Investiční rozhodování a řízení projektů: jak připravovat, financovat a hodnotit projekty, řídit jejich riziko a vytvářet portfolio projektů*. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3293-0.
- RAJCHLOVÁ, Jaroslava a Marek ZINECKER, 2011. *Vybrané aspekty financování podniků rizikovým kapitálem v podmínkách České republiky*
- REŽŇÁKOVÁ, Mária, 2012. *Efektivní financování rozvoje podnikání*. Praha: Grada. Finance (Grada). ISBN 978-80-247-1835-4.
- SRPOVÁ, Jitka a Václav ŘEHOŘ, 2010. *Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*. Praha: Grada Publishing. Expert. ISBN 978-80-247-3339-5.
- SRPOVÁ, Jitka, 2011. *Podnikatelský plán a strategie*. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4103-1.
- SRPOVÁ, Jitka, 2020. *Začínáme podnikat: s případovými studii začínajících podnikatelů*. Praha: Grada Publishing. Expert (Grada). ISBN 978-80-271-2253-0.
- STRNADOVÁ, Zuzana. *Co by měl vědět příjemce dotace*. Praha: Grada Publishing, 2019. Finance a investování. ISBN 978-80-247-3076-9.
- ASPEN INSTITUTE, 2021. *Visegrad Startup Report* [online]. Praha: Neustranická platforma pro politické inovace [cit. 28.12.2021]. Dostupné z: <https://s3.eu-central-1.amazonaws.com/uploads.mangoweb.org/shared-prod/aspeninstitutece.org/uploads/2017/06/Visegrad-Startup-Report-5.pdf>
- COMEFLEX, 2021. *Co je to startup – zjistěte, kdy je firma opravdu startupem a kdy jen využívá toto buzzword* [online]. Praha: Společnost administrativně právního poradenství [cit. 28.12.2021]. Dostupné z: <https://comeflexoffice.cz/co-je-to-startup/>
- CZECH NEWS CENTER, 2019. *Start-upům vstříc: banky půjčují už i začátečníkům* [online]. Praha: Mediální dům [cit. 18.9.2019]. Dostupné z: <https://www.e15.cz/byznys/startupy/start-upum-vstric-banky-pujcuji-uz-i-zacatecnikum-1362418>

- ČESKÁ SPOŘITELNA,2020. *Nová krev* [online]. Praha: Banka [cit.10.9.2020]. Dostupné z: <http://www.nova-krev.cz>
- ČESKOSLOVENSKÁ OBCHODNÍ BANKA,2019. *Akcelerace pro start-upy* [online]. Praha: Banka [cit.22.2.2019]. Dostupné z: <https://www.pruvodcepodnikanim.cz/clanek/akcelerace-pro-startupy/>
- ČESKOSLOVENSKÁ OBCHODNÍ BANKA,2022. *Venture kapitálové fondy: Komu půjčují a jaké podnikatele podporují?* [online]. Praha: Banka [cit.26.1.2022]. Dostupné z: <https://www.pruvodcepodnikanim.cz/clanek/venture-kapitalove-fondy-komu-pujcuji-a-jake-podnikatele-podporuji/>
- DELOITTE,2020. *Český trh Private Equity a Venture Capital: Silí aktivita lokálních hráčů* [online]. Praha: Služby a poradenství v ekonomické a právní oblasti [cit.2.6.2020]. Dostupné z: <https://www2.deloitte.com/cz/cs/pages/press/articles/cesky-trh-private-equity-a-venture-capital.html>
- ENOVATION,2022. *Dotační programy* [online]. Praha: Poradenská společnost [cit.26.1.2022]. Dostupné z: <https://www.oppik.cz/dotacni-programy>
- EXPOBANK,2021. *Tisková zpráva ke spuštění NEO účtu* [online]. Praha: Banka [cit.28.12.2021]. Dostupné z: <https://www.expobank.cz/blog/tiskova-zprava-ke-spusteni-neo-uctu>
- INTERNET INFO,2021. *Seed Fáze* [online]. Praha: Internetové vydavatelství odborných časopisů [cit.28.12.2021]. Dostupné z: <https://slovník.finance.cz/seed-faze/>
- INVEST EUROPE,2020 *Central and eastern Europe activity report 2019* [online]. Brusel: Evropské sdružení investorů [cit.30.6.2020]. Dostupné z: [https://cvca.cz/wp-content/uploads/2020/03/central\\_and\\_eastern\\_europe\\_activity\\_report\\_2019.pdf](https://cvca.cz/wp-content/uploads/2020/03/central_and_eastern_europe_activity_report_2019.pdf)
- J&T BANKA,2020. *Zpravodajství* [online]. Praha: Banka [cit.18.1.2022]. Dostupné z: <https://www.jtbank.cz/svet-ocima-banky/1185773-ceske-startupy-maji-stale-vetsi-globalni.html>
- KEIRETSU FORUM,2021. *Start-up report 2019 - 2020* [online]. Praha: Platforma pro syndikaci investorů [cit.28.12.2021]. Dostupné z: [https://media.wix.com/ugd/c955a9\\_382f291fffe642c689506b1d6b694449.pdf](https://media.wix.com/ugd/c955a9_382f291fffe642c689506b1d6b694449.pdf) (wix.com)

- KOMERČNÍ BANKA,2021. *Profi úvěr Start* [online]. Praha: Banka [cit.28.12.2021].  
Dostupné z: <https://www.kb.cz/cs/podnikatele-a-male-firmy/podnikatelske-uvery/nacokoli/profi-uver-start>
- MBANK,2017. *Nový projekt mAccelerator přinese výhody start-upům, investorům i klientům mBank* [online]. Praha: Banka [cit.8.8.2017]. Dostupné z:  
<https://www.mbank.cz/blog/post,797,novy-projekt-maccelerator-prinese-vyhody-start-upum-investorum-i-klientum-mbank.html>
- MPO,2021. *CFF Program* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu [cit.28.12.2021]. Dostupné z: [https://www.mpo.cz/assets/cz/podnikani/podpora-vyzkumu-a-vyvoje/2021/1/CFF-program\\_Zneni-od-20-01-2021\\_1.pdf](https://www.mpo.cz/assets/cz/podnikani/podpora-vyzkumu-a-vyvoje/2021/1/CFF-program_Zneni-od-20-01-2021_1.pdf)
- MPO,2021. *OP PIK Inovační vouchery* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu [cit.28.12.2021]. Dostupné z: [https://www.mpo.cz/assets/cz/podnikani/dotace-a-podpora-podnikani/oppik-2014-2020/operacni-program-podnikani-a-inovace-pro-konkurenceschopnost/2020/7/Inovacni-vouchery\\_Vyzva-VI.pdf](https://www.mpo.cz/assets/cz/podnikani/dotace-a-podpora-podnikani/oppik-2014-2020/operacni-program-podnikani-a-inovace-pro-konkurenceschopnost/2020/7/Inovacni-vouchery_Vyzva-VI.pdf)
- MPO,2021. *OP PIK Závěrečná zpráva* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu [cit.28.12.2021]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/assets/cz/podnikani/dotace-a-podpora-podnikani/oppik-2014-2020/operacni-program-podnikani-a-inovace-pro-konkurenceschopnost/2020/7/Shrnuti-pro-verejnost-k-VZ-OP-PIK-2019.pdf>
- MUFG,2017. *Samurai Loan* [online]. Praha: Banka [cit.28.12.2021]. Dostupné z:  
<https://www.bk.mufg.jp/global/productsandservices/corpaninvest/samurai.html>
- NÁRODNÍ ROZVOJOVÁ BANKA,2021. *ČMZRB zvyšuje záruku za úvěr na financování inovativních start-upů* [online]. Praha: Banka [cit.28.12.2021]. Dostupné z:  
<https://www.nrb.cz/cmzrb-zvysuje-zaruku-za-uver-na-financovani-inovativnich-start-upu/>
- PKO BANK,2021. *Let's fintech with PKO Bank Polski!* [online]. Praha: Banka [cit.28.12.2021]. Dostupné z: <https://fintech.pkobp.pl/fintech-en/cooperation-with-startups/>
- PODPORA ROZVOJE PODNIKÁNÍ,2020. *Kdo jsou čeští business angels a jak investují* [online]. Praha: Agentura soutěže Nápad roku [cit.28.12.2021]. Dostupné z:  
<https://napadroku.cz/blog/kdo-jsou-cesti-business-angels-a-jak-investuji/>

- PRISPEVKY.CZ.,2020. *Příspěvek na podnikání pro rok 2021* [online]. Praha: Internetový server Prispevky.cz [cit.28.12.2021]. Dostupné z: <https://www.prispevky.cz/nezamestnani/prispevek-na-podnikani>
- SPOLEK PRO VĚDU A VÝZKUM,2020. *Evropské vlády podávají pomocnou ruku start-upům* [online]. Praha: Spolek pro vědu a výzkum [cit.30.6.2020]. Dostupné z: <https://vedavyzkum.cz/ze-zahranici/ze-zahranici/evropske-vlady-podavaji-pomocnou-ruku-start-upum>
- SROVNEJTO.CZ,2022. *Podnikatelský úvěr* [online]. Praha: Internetový srovnávač nabídek [cit.24.1.2022]. Dostupné z: <https://www.srovnejto.cz/slovník-pojmu/pujcky-a-uvery/podnikatelsky-uver/>
- STARTUPJOBS,2019. *Start-up World Cup & Summit* [online]. Praha: Internetová HR platforma pro start-upy [cit.8.4.2019]. Dostupné z: <https://www.startupjobs.cz/newsroom/Startup-World-Cup-Summit-jiz-10-dubna-se-rozhodne-Rozhovor-s-Vaclavem-Pavleckou>
- TYINTERNETY,2022. *Kiska: Jak fungují investice do startupů* [online]. Praha: Webb o businessu a technologiích [cit.26.1.2022]. Dostupné z: <https://tyinternety.cz/startupy-a-byznysy/kiska-jak-funguji-investice-do-startupu/>
- UNICREDIT BANK,2021. *Vzdělávání a rozvoj* [online]. Praha: Banka [cit.28.12.2021]. Dostupné z: [https://www.unicreditbank.cz/cs/o-bance/kariera/vzdelavani\\_rozvoj.html](https://www.unicreditbank.cz/cs/o-bance/kariera/vzdelavani_rozvoj.html)
- WIKIPEDIA,2021. *Startup* [online]. Praha: Internetová online encyklopedie [cit. 9.8.2021]. Dostupné z: <https://cs.wikipedia.org/wiki/Startup>
- WIKIPEDIA,2021. *Venture kapitál* [online]. Praha: Internetová online encyklopedie [cit.26.1.2022]. Dostupné z: <https://cs.wikipedia.org/wiki/Startup>