



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ

ÚSTAV EKONOMIKY

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

INSTITUTE OF ECONOMICS

## VYUŽITÍ RIZIKOVÉHO A ROZVOJOVÉHO KAPITÁLU PRO PODPORU ZAČÍNÁJÍCÍCH INOVATIVNÍCH PODNIKŮ V ČR

VENTURE CAPITAL IN SUPPORTING INNOVATIVE START-UPS IN THE CZECH REPUBLIC

DIPLOMOVÁ PRÁCE

MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE

DAVID KOPPITZ

AUTHOR

VEDOUCÍ PRÁCE

doc. Ing. MAREK ZINECKER, Ph.D.

SUPERVISOR

BRNO 2012

# ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

**Koppitz David**

---

Podnikové finance a obchod (6208T090)

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č.111/1998 o vysokých školách, Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně a Směrnicí děkana pro realizaci bakalářských a magisterských studijních programů zadává diplomovou práci s názvem:

**Využití rizikového a rozvojového kapitálu pro podporu začínajících inovativních podniků v ČR**

v anglickém jazyce:

**Venture Capital in Supporting Innovative Start-Ups in the Czech Republic**

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Vymezení problému a cíle práce

Teoretická východiska práce

Analýza problému a současné situace

Vlastní návrhy řešení, přínos návrhů řešení

Závěr

Seznam použité literatury

Přílohy

Seznam odborné literatury:

BENJAMIN G.; MARGULIS J. Angel Capital: How to Raise Early-Stage Private Equity Financing. John Wiley & Sons, 2005. ISBN 0471690635.

DVOŘÁK I.; PROCHÁZKA P. Rizikový a rozvojový kapitál. Praha: Management Press, 1998. ISBN 80-85943-74-3.

EVCA. Private Equity and Generational Change. EVCA Research Paper. Zaventem: European Private Equity & Venture Capital Association, 2005.

PRESTON, S. Angel financing for entrepreneurs. Early stage funding for long-term success. U.S.: HB Printing, 2007. ISBN-13:978-0-7879-8750-3.

The Czech Private Equity and Venture Capital Association: Příručka k investování soukromého a venture kapitálu, 2007. [online]. Dostupné z WWW: [http://www.czechinvest.org/data/files/prirucka\\_cvca-277.pdf](http://www.czechinvest.org/data/files/prirucka_cvca-277.pdf).

Vedoucí diplomové práce: doc. Ing. Marek Zinecker, Ph.D.

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2011/2012.

L.S.

---

doc. Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D.  
Ředitel ústavu

---

doc. RNDr. Anna Putnová, Ph.D., MBA  
Děkan fakulty

V Brně, dne 17.01.2012

## **Anotace**

Inovační podnikání je založeno nejen na dobrém nápadu, ale také na manažerských dovednostech nositele záměru a na dostupnosti potřebného kapitálu. Finance jsou mnohdy limitujícím faktorem pro úspěšný rozvoj začínajících podniků. Jednou z cest, jak mnohdy ambiciózní podnikatelské plány podpořit, je spolupráce s business angels. Business angels jsou soukromí, většinou zkušení investoři, kteří do start-up podniků s velkým růstovým potenciálem vkládají nejen vlastní finanční prostředky, ale také své know-how, kontakty a manažerské zkušenosti. Tato práce hodnotí možnosti využití rizikového a rozvojového kapitálu prostřednictvím business angels pro rozvoj začínajících inovačních podniků a na případových studiích posuzuje připravenost inovačního podnikatelského prostředí z pohledu investorů.

## **Abstract**

Innovation entrepreneurship is built not only on a quality idea, but also on the availability of start-up capital and management skills of the idea owner. The insufficient finance often limits the success and growth potential of start-ups. When seeking support to individual business plans, allowing for entry of a business angel could be an option. Business angels are private, mostly experienced investors who invest in SMEs with high growth potential not only financial capital, but also business know-how, contacts and management experience. Thesis evaluates possibilities to use venture capital offered by business angels to support innovative start-ups and on several case studies assesses readiness of innovation and business environment from the investors' point of view.

## **Klíčová slova**

Akcelerátor, business angel, financování, inovace, inkubátor, podnikání, investor, podnikatelský plán, private equity, rizikový a rozvojový kapitál, seed fund, start-up.

## **Key words**

Accelerator, business angel, financing, innovation, incubator, entrepreneurship, investor, business plan, private equity, venture capital, seed fund, start-up.



### **Bibliografická citace práce:**

KOPPITZ, D. *Využití rizikového a rozvojového kapitálu pro podporu začínajících inovativních podniků v České republice*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2012. 105 s. Vedoucí diplomové práce Doc. Ing. Marek Zinecker Ph.D.

### **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že předložená diplomová práce je původní a zpracoval jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná a že jsem ve své práci neporušil autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 17. 1. 2012

-----  
David Koppitz

## **Poděkování**

Za odborné a metodické vedení práce děkuji doc. Ing. Marku Zineckerovi Ph.D, za cenné věcné připomínky pak níže uvedeným odborníkům. K praktickému využití výsledků této diplomové práce významnou měrou přispěli také oslovení business angels, kteří věnovali svůj čas vyplnění dotazníku, respektive strukturovaným rozhovorům.

### Vedoucí práce:

doc. Ing. Marek Zinecker Ph.D. – Fakulta podnikatelská, VUT Brno

### Spolupracující odborníci:

RNDr. Ivan Dvořák, CSc. – vedoucí týmu Inovace a management znalostí, Societas Rudolphina, Chief Knowledge Officer, ILA, s.r.o.

Stephen Taylor – ředitel technologického transferu v AREA Science Park, Itálie

## Osnova práce

1. Úvod.....	9
2. Vymezení problému a cíle práce .....	11
2.1. Definice problému.....	11
2.2. Cíle práce .....	13
2.3. Materiál a metodika.....	13
3. Teoretická východiska práce .....	16
3.1. Objasnění terminologie .....	16
3.2. Historie venture kapitálu .....	20
3.3. Posuzování investic a investiční proces .....	21
3.4. Kapitálové investice v životním cyklu firem .....	24
3.5. Odkud přicházejí kapitáloví investoři .....	26
4. Definice problému a popis současné situace .....	28
4.1 Prostředí pro start-up podniky a inovace v České republice (makro-pohled).....	28
4.2. Duševní vlastnictví v ČR .....	31
4.3. Podpora začínajících inovačních podniků.....	33
4.3.1. Technologické parky a podnikatelské inkubátory .....	33
4.3.2. Akcelerátory StartupYard a TechSquare.....	37
4.3.3. Projekt CzechAccelerator 2011-14.....	39
4.3.4. Ekosystém pro rizikový kapitál – projekt vládní agentury CzechInvest .....	39
4.3.5. Veřejný Venture kapitálový seed fond .....	40
4.3.6. Soukromé venture kapitálové fondy v ČR .....	42
4.3.7. Příběh Advanced Materials JTJ.....	42
4.3.8. Podpora inovačního podnikání dotacemi a evropskými fondy .....	44
4.3.9. Vize státu (MPO) v podpoře inovačního podnikání .....	45
4.4. Výhody a nevýhody jednotlivých forem podpory .....	46
4.5. Význam sítí pro rozvoj a financování inovačního podnikání .....	48
4.5.1. Podpůrné organizace a sítě v ČR.....	49
4.5.2. European Business Angels Network (EBAN).....	51
4.5.3. Význam sociálních sítí .....	54
4.6. Mezinárodní projekty podporující rozvoj inovačního podnikání.....	57

5. Rizikový a rozvojový kapitál při podpoře začínajících inovačních podniků v České republice – výsledky empirického výzkumu .....	59
5.1. Business angels v tuzemsku .....	59
5.2. Business angels v zahraničí .....	60
5.3. Modelový projekt na podporu spolupráce MSP s business angels .....	61
5.4. Případové studie .....	62
5.4.1. Případová studie 1 .....	63
5.4.2. Případová studie 2 .....	66
5.4.3. Případová studie 3 .....	68
5.4.4. Případová studie 4 .....	71
5.4.5. Případová studie 5 .....	73
5.4.6. Případová studie 6 .....	75
5.4.7. Případová studie 7 .....	77
5.4.8. Zhodnocení výsledků empirického výzkumu .....	79
6. Závěr a zhodnocení .....	82
Seznam použitých zdrojů .....	85
Seznam použitých zkratk .....	89
Seznam tabulek, grafů a schémat .....	90
Seznam příloh .....	91

Příloha 1 – formulář dotazníku pro investory – česká verze

Příloha 2 – formulář dotazníku pro investory – anglická verze

# 1. Úvod

I přes všudypřítomné efekty hospodářské globalizace a přes sílicí konkurenční prostředí je neustále vytvářen tlak na malé a střední podniky, aby se právě ony staly motorem ekonomického rozvoje, inovací a znalostní společnosti. Pakliže chceme, aby tomu tak bylo, musíme si zároveň klást otázku, zdali jsou pro tuto změnu systematicky vytvářeny příznivé podmínky. Mají zejména začínající inovační podniky dostatečné zkušenosti, znalosti a zdroje k tomu, aby mohly být nositeli rozvoje? Jaký postoj zaujala Česká republika v porovnání s vyspělými zeměmi EU nebo USA?

Tato práce si klade za cíl zhodnotit možnosti financování začínajících, technologicky zaměřených firem v České republice, a to zejména prostřednictvím soukromého kapitálu tzv. business angels a jejich sítí. Ti totiž nejsou pouze jedním z možných zdrojů financování podnikatelských záměrů, ale také zdrojem cenných znalostí a zkušeností. Zatímco v tuzemsku je spolupráce s business angels a systematické využití rizikového a rozvojového kapitálu jako takového ještě v plenkách, ve starých členských zemích EU a zejména v USA jde o standardní způsob jak podporovat malé inovační podniky v raném stádiu a tím posilovat konkurenceschopnost celé ekonomiky, k jejímuž růstu inovační podnikání v těchto regionech prokazatelně výrazně přispívá. Vytvořit efektivně fungující evropský venture kapitálový trh má za cíl také Evropská komise, lze tedy očekávat její podporu v rámci tvorby strukturální politiky v letech 2014-2020.<sup>1</sup>

Oficiální provozovatelé rizikového a rozvojového kapitálu – venture kapitálové fondy - investují do firem nejméně 1-2 mil. EUR, což ponechává prostor na trhu pro menší kapitálové investice. Jednotliví business angels pak investují většinou od 20 do 250 tis. EUR. Průměrná investice v Evropě činí od 80 do 250 tis. EUR v závislosti na typu firmy a na regionu.<sup>2</sup> Investice může být i vyšší v případě, že investoři investují společně.

---

<sup>1</sup> Communication from the Commission “EUROPE 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth” 3/3/2010. [http://europa.eu/legislation\\_summaries/employment\\_and\\_social\\_policy/eu2020/em0028\\_en.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/eu2020/em0028_en.htm). vlastní překlad. [cit. 2011-10-10].

<sup>2</sup> OECD (2011), Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264118782-en>. ISBN 978-92-64-11878-2. [cit. 2011-12-10]. Str. 23

Investice je ve většině případů realizována formou navýšení základního kapitálu společnosti, nikoliv formou půjčky, která podléhá úročení. Hlavním cílem soukromých investorů je přirozeně zhodnocení vložených prostředků v určitém časovém horizontu. Investoři však mají zájem také o nefinanční přínosy, jakým je například možnost podílet se na rapidním růstu inovačního podniku nebo strohá záliba v realizaci neformálních investic.

V České republice stejně jako v ostatních státech střední a východní Evropy jsou venture kapitálové investice teprve na svém počátku. I když např. české asociace business angels fungují již několik let, dosud nedošlo k dostatečnému zvýšení povědomí o tomto typu podpory inovačního podnikání a nebylo vytvořeno dostatečně atraktivní prostředí pro investice, ať již vinou řady bariér či legislativních omezení, nebo také nepřipraveností samotných inovačních podniků.

## 2. Vymezení problému a cíle práce

### 2.1. Definice problému

Malé a střední podniky jsou dle řady evropských dokumentů páteří ekonomiky EU a nositeli inovací, zaměstnávají více jak dvě třetiny pracovní síly a generují více než polovinu své přidané hodnoty.<sup>3</sup> Zrod nových inovačních firem je klíčem k posilování konkurenceschopnosti celé znalostní ekonomiky. Mají-li však malé a střední podniky sehrát významnou roli v růstu národního hospodářství, měl by být ve větší míře a efektivněji využíván rizikový a rozvojový kapitál v jakékoliv podobě. V posledních letech se o něm často diskutuje, avšak existuje stále mnoho systémových, legislativních a dokonce kulturních bariér, jejichž překonání není otázkou jednoho roku či dvou let.

V ČR stejně jako v ostatních státech střední a východní Evropy jsou venture kapitálové a soukromé investice do podniků teprve na svém počátku. I když např. české asociace business angels fungují již několik let, dosud nedošlo k dostatečnému zvýšení povědomí o rizikovém kapitálu a nebylo vytvořeno dostatečně atraktivní prostředí pro tento typ investic, vinou výše zmíněných bariér, přitom využití tohoto typu cizího kapitálu je principiálně vcelku jednoduché a nevyžaduje nikterak složité přístupy jak od investorů, tak ani od podnikatelů či podpůrných organizací typu vysokých škol, technologických parků a ani od státu.

Při financování transferu znalostí a technologií cestou zakládání spin-out společností výzkumných institucí existuje tzv. „údolí smrti“. Tímto termínem se označuje propad dostupnosti finančních zdrojů při vývoji inovativní myšlenky ze stádia výzkumu a vývoje do stádia tržní realizace. V oblasti ověření konceptu, ochrany duševního vlastnictví, založení nové společnosti, tržních výzkumů a rozjezdu činnosti společnosti (take-off) již není možno využít zdrojů veřejného financování vědy a výzkumu a naopak pro klasické privátní financování jsou tyto investice považovány buď za příliš rizikové (pro bankovní úvěr, emise obligací nebo investice investičních fondů) nebo příliš malé (pro emise rizikových obligací, investice „private equity“ a „venture capital“

---

<sup>3</sup> Operační program Nadnárodní spolupráce. [online]. Dostupné z: <[www.central2013.eu](http://www.central2013.eu)>. vlastní překlad. [cit. 2011-10-20]

fondů). Tento nedostatek finančních zdrojů velmi znesnadňuje zakládání nových, technologicky orientovaných firem, a tím ve svém důsledku brzdí pružné přizpůsobování ekonomiky ČR světovým technologickým trendům, a tudíž i růst její konkurenceschopnosti.<sup>4</sup>

Ve vyspělých ekonomikách je tato oblast financování (kromě různých forem státních podpor) pokrývána právě venture kapitálovými fondy a investicemi business angels, které jsou v ČR v porovnání s vyspělými evropskými zeměmi dosud velmi málo rozvinuté. Realizace smysluplných projektů podporujících spolupráci s business angels je proto velmi potřebná, neboť projekty míří na zaplnění detekované mezery dostupnosti finančních zdrojů pro vznik a rozvoj technologických firem.

Vzájemný trh business angels a nositelů podnikatelských nápadů v České republice se dle Dr. Ivana Dvořáka z Innovation Leadership Agency i účastníků v rámci diplomové práce realizovaného dotazníkového šetření potýká s několika zásadními problémy:

- nevyzrálost trhu s investicemi business angels a nízké povědomí mezi nositeli inovačních nápadů
- nejistoty v daňovém systému a složitá vymahatelnost práva
- neexistuje efektivní a dostatečně aktivní platforma, která by umožňovala setkání podnikatelů a business angels (matchmaking)

Co tyto problémy v kombinaci s hospodářskou krizí znamenají pro další vývoj v oblasti využití rizikového a rozvojového kapitálu? Paradoxně lze očekávat spíše pozitivní vývoj. Hospodářská krize totiž vytváří větší tlak na inovace a zároveň zpříšňuje podmínky pro poskytování bankovních úvěrů, což vytváří prostor pro vstup business angels.

---

<sup>4</sup> DVORÁK, I. Interview. Praha. 12.12.2011.



## **2.2. Cíle práce**

Cílem diplomové práce je zmapovat možnosti využití rizikového a rozvojového kapitálu poskytovaného soukromými investory (tzv. business angels) začínajícím inovačním podnikům v ČR a prostřednictvím případových studií zhodnotit připravenost tuzemského podnikatelského prostředí z pohledu této specifické skupiny investorů.

## **2.3. Materiál a metodika**

V teoretické části diplomové práce je vysvětlena terminologie, zpracován přehled o historii rizikového a rozvojového kapitálu, popsán investiční proces, analyzován životní cyklus firem v kontextu kapitálových investic a vyjasněn možný původ investic. Východiskem pro zpracování teoretické části diplomové práce byly sekundární informační zdroje, které byly zpracovány metodou analýzy a syntézy.

V navazující části diplomové práce je na základě relevantních informačních zdrojů posouzena aktuální situace v České republice v oblasti podpory inovačního podnikání. Česká republika je zasazena do evropského kontextu a dochází také ke srovnání jednotlivých forem možné podpory inovačních firem v rámci vybraných zemí. Speciální pozornost věnuje autor také významu networkingu a využití sociálních sítí coby jednoho z nepřímých nástrojů podpory podnikatelského prostředí.

Základním stavebním kamenem diplomové práce je kapitola 5, protože zprostředkovává pohled na aktuální situaci v oblasti inovačního podnikání ze strany soukromých investorů, tzv. business angels, v České republice.

Strukturovaným dotazníkem zde byli osloveni soukromí investoři, kteří prokazatelně vložili své finanční i nefinanční zdroje do začínajících firem. Tři ze sedmi respondentů byli dotazováni formou osobního setkání, další čtyři reagovali na oslovení prostřednictvím emailu, v němž se autor mohl odkázat na souhlas a podporu některých zastřešujících subjektů či partnerů (StartupYard, JIC Brno, Inovacentrum ČVUT Praha). Výsledkem dotazníkového šetření na tomto vzorku respondentů jsou jednak případové studie (součást kapitoly 5) a dále ověření některých teoretických znalostí získaných z odborné literatury.

Autor zvolil metodu dotazníkového šetření, která umožňuje v daném čase oslovit konkrétní respondenty z jasně definované cílové skupiny a získat od nich konkrétní kvalitativní i kvantitativní odpovědi, které nebylo možné čerpat z odborné literatury nebo které měl autor za cíl se sekundárními zdroji konfrontovat. Z rozhovoru s prvním respondentem navíc vyplynula potřeba specifikovat nebo upravit některé z otázek, což by při jiné formě získání primárních dat nebylo možné. Výsledky dotazníkového šetření jsou shrnuty na konci roku 2011 a je vysoce pravděpodobné, že vzhledem k dynamičnosti tématu, přibývajícimu počtu investorů a rapidnímu rozvoji venture kapitálu ve střední Evropě by v horizontu 2-3 let mohly být výsledky odlišné.

Cílem dotazníku pro investory bylo získat poznatky o osobnostním profilu business angels působících v ČR a charakteru jimi preferovaných investic a zmapovat vnímání významu partnerství a rámcových podmínek pro investování v ČR ze strany investorů. Z celkového odhadovaného počtu desítek business angels (počet vychází z rozhovorů se samotnými investory) působících v tuzemsku bylo vybráno 5 investorů z různých odvětví a s různými osobnostními profily ve snaze získat co možná nejširší pohled na rizikový a rozvojový kapitál. S využitím svých pracovních kontaktů autor oslovil také dva zahraniční investory, kteří umožnili porovnat situaci v tuzemsku s vyspělými trhy ve Velké Británii a Itálii, tedy alespoň co se týče podpory inovačního podnikání.

Dotazník byl rozdělen do **třech klíčových oblastí**:

- 1/ Osobnostní profil investora a charakter preferovaných investic
- 2/ Zmapování dosavadních zkušeností investora v oblasti partnerství
- 3/ Vnímání rámcových podmínek pro investování v ČR

**Ad 1/** Klíčová oblast pokrývá informace týkající se údajů o investorovi, jeho zkušenostech a odborných znalostech v konkrétních oborech. Zjišťuje, jestli investor působí výhradně v tuzemsku nebo také v zahraničí, jak velký objem svého majetku již investoval do start-up podniků, kolik investic již realizoval a v jaké fázi rozvoje se nacházely podniky, které jeho podporu získaly. V neposlední řadě oblast umožňuje zobecnit průměrnou výši investorovy investice, její očekávanou a reálnou návratnost v čase a odhad podílu úspěšných investic. V závěrečné části klíčové části 1 byli

respondenti požádání o poskytnutí informací o referenčních projektech, vývoji těchto firem na základě ekonomických ukazatelů a subjektivní názor na faktory úspěchu.

**Ad 2/** Druhá klíčová oblast je věnována investorovým zkušenostem v oblasti partnerství. Jejím cílem je zmapovat vztahy investora k dalším možným aktérům v inovačním podnikání – vysokým školám, technologickým parkům a podnikatelským inkubátorům, hospodářské komoře, Private Equity a Venture kapitálovým fondům, veřejnou správou, ale také ostatními business angels i samotnými start-up podniky.

**Ad 3/** Třetí, zdaleka nejsubjektivnější klíčová oblast je zaměřena na hodnocení rámcových podmínek pro investice business angels v České republice. Respondenti jsou dotazováni na legislativní bariéry, daňová zvýhodnění, význam Venture kapitálových fondů, potřeby business angels z hlediska možných nástrojů na podporu jejich aktivit a také na samotnou připravenost tuzemských nositelů inovačních nápadů. Dotazník je uzavřen otázkou týkající se motivů investora, které jej vedou k rizikovým a rozvojovým investicím do start-up firem, kde autor vychází z motivů zmiňovaných v odborné literatuře, ale také ze zkušeností odborníků, s nimiž výzkum konzultoval.

Pro formulaci otázek v dotazníku byla z části využita metodika Prof. Stedlera a Prof. Peterse z Fachhochschule v Hannoveru<sup>5</sup>.

V této metodické části je nutné zmínit fakt, že se v některých případech podařilo získat odpovědi jen na vybrané otázky. Hlavním důvodem pro neúplnost některých odpovědí byl rozsah požadovaných informací, z něj plynoucí časová náročnost (rozhovory s investory trvaly přibližně 30 minut) a také jisté obavy ze sdílení relativně citlivých, zejména finančních dat. Přesto je se všemi, byť i částečně vyplněnými dotazníky možné pracovat a odpovědi bezpochyby přispívají k naplnění cílů této diplomové práce.

---

<sup>5</sup> STEDLER, H. PETERS, H. *Business Angels in Deutschland*. FH Hannover. 2002. Str. 133-153.

### 3. Teoretická východiska práce

#### 3.1. Objasnění terminologie

Vzhledem ke složitosti tématu i rozsahu přejaté praxe ze zahraničí je vhodné v úvodu práce objasnit některé klíčové pojmy, s nimiž aktéři, ať už na straně investorů nebo podnikatelů, v oblasti rizikového a rozvojového kapitálu pracují. V některých případech dosud nebyly k anglickým výrazům nalezeny české ekvivalenty, a tak je pro přehlednost ponechána původní, anglická terminologie.

#### **Business angels, venture kapitál a private equity**

*Business angel* je obvykle movitý jednatel, který poskytuje kapitál pro začínající podnik (start-up), většinou za vlastnický podíl. Business angels jsou často bývalí úspěšní podnikatelé či vrcholoví manažeři, pro něž nemusí být finanční zisk jedinou motivací. Mezi další může patřit jejich snaha sledovat vývoj v konkrétní průmyslové oblasti, být mentorem pro novou generaci podnikatelů či využít své znalosti a zkušenosti v menším časovém vyřízení, než na které byli zvyklí za své podnikatelské či manažerské kariéry. Business angels se často sdružují do sítí nebo zájmových skupin, aby sdíleli své poznatky ze soukromé investice.<sup>6</sup> Ověření profilů business angels je součástí této práce.

*Investor venture kapitálu* je také soukromým investorem, který však neinvestuje přímo do konkrétního podniku, nýbrž prostřednictvím profesionálně spravovaného investičního fondu.

*Kapitál business angels* má za cíl zaplnit mezeru ve financování začínajících firem, které finance mohou získat přes skupinu třech „F“ – přátelé (friends), rodina (family) a laikové (fools) nebo přes samotný venture kapitál. Zatímco získání vstupní investice od rodiny či přátel ve výši 1 mil. Kč je mnohdy náročné, venture kapitálové fondy se zaměřují na investice vyšší než 10 mil. Kč. Právě business angel se tedy může stát ideální cestou k financování rychle se rozvíjejícího start-up podniku. Například v USA,

---

<sup>6</sup> WIKIPEDIA. Wikipedia Foundation Inc. [online]. Dostupné z: <[http://en.wikipedia.org/wiki/Angel\\_investor](http://en.wikipedia.org/wiki/Angel_investor)> [cit. 2011-09-23]. Vlastní překlad.

dle studie Centra pro venture výzkum při Univerzitě v New Hampshire, dosáhly v roce 2004 celkové investice business angels 24 miliard amerických dolarů, což byla dokonce celkově vyšší investice než u venture kapitálových fondů.<sup>7</sup>

Investice je vysoce riziková, a proto vyžadují investoři mnohdy vysokou návratnost. Někteří investoři očekávají 10-20násobné zhodnocení investice v horizontu 5 let s využitím tzv. exit strategie (dále realizováno formou aukce či akvizice). Financování podnikatelských záměrů se tak může stát velice nákladným cizím zdrojem. Levnější finanční zdroje však nejsou k dispozici v raném stádiu rozvoje.

V dostupné literatuře se setkáváme také s pojmy *venture capital* a *private equity*. Jako české ekvivalenty těchto dvou pojmů jsou nejčastěji uváděny „rizikový kapitál“ a „soukromý kapitál“. Jelikož se ale v českých podmínkách jedná stále ještě o poměrně nové výrazy, můžeme se setkat i s názvoslovím odlišným. Nejrozšířenější ale bezpochyby zůstává i v České republice názvosloví anglické. Pojem *business angels* je běžně do češtiny překládán jako „obchodní andělé“, nicméně v této práci bude využíván právě anglický výraz.

Ani české zdroje nejsou ve shodě při definování jednotlivých pojmů. Například Eva Kislingerová a Ivan Nový uvádějí následující definici rizikového kapitálu: „*Rizikový kapitál představuje financování podniků formou navýšení jejich základního kapitálu. Nejedná se ovšem pouze o jednorázové poskytnutí financí, ale o mnohaletý proces soužití podnikatelského subjektu s investorem, který všestranně napomáhá rozvoji firmy a pravidelně monitoruje aktuální situaci ve firmě. Je potřeba rozlišit rizikový kapitál od ostatních zdrojů financování.*“<sup>8</sup>

Private Equity definovala také Česká asociace rizikového kapitálu: „*Anglický pojem private equity znamená střednědobé až dlouhodobé financování poskytované za získání podílu na základním kapitálu podniků, jejichž akcie nejsou obchodovány na burze a které mají potenciál pro tvorbu hodnoty v budoucnu.*“<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> New Hampshire's Center for Venture Research, Dostupné z: <<http://wsbe.unh.edu/cvr>> vlastní překlad. [cit. 2011-11-01]

<sup>8</sup> KISLINGEROVÁ, E. NOVÝ, I. *Chování podniku v globalizujícím se prostředí*. 1. vydání Praha: C.H. Beck, 2005. ISBN 80-7179-847-9. Počet stran: 422. Str. 393.

<sup>9</sup> Příručka CVCA k investování soukromého a venture kapitálu [online]. Praha: Czech Venture Capital Association. Dostupné z: <<http://www.czechinvest.org/data/files/prirucka-cvca-277.pdf>> [cit. 2011-11-11]. Počet str. 32

**Tab. I. Základní rozdíly mezi business angels a venture kapitálovým fondem**

	<b>Business angel</b>	<b>Venture kapitálový fond</b>
<b>Rozdílné charakteristiky</b>	Jednotlivec	sdružení více investorů
	menší investice	rozsáhlejší investice
	investice do fáze seed/start-up	investice do fáze rozvoj/expanze
	klíčové faktory: zkušenosti, intuice	účast finančních expertů na rozhodování
	aktivní role v řízení podniku	pasivní role v řízení podniku
	neopakovatelná investice	možnost opakované investice
<b>Podobné znaky</b>	ochota vstupovat do riskantních projektů	
	získání minoritního podílu ve společnosti (navýšení základního kapitálu)	
	smluvně ošetřené podmínky exitu	
	velký důraz na míru zhodnocení investice	
	možnost využití kontaktů a zkušeností investorů (zejm. v případě BA)	

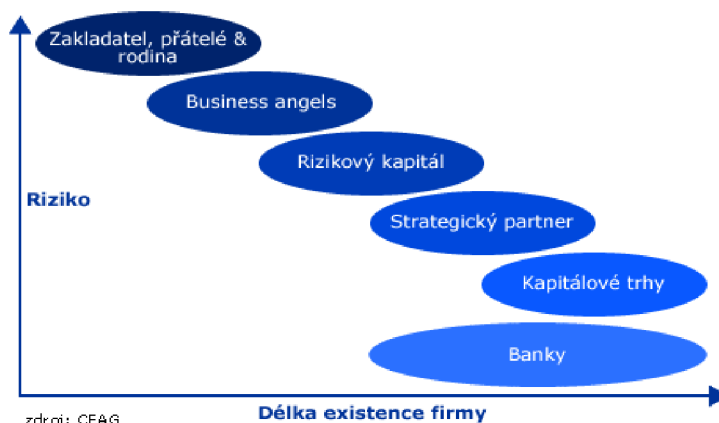
Zdroj: *Vlastní zpracování na základě poznatků z Andělští investoři ve financování podniku v ČR I. Andršové<sup>10</sup>*

Níže uvedený graf popisuje závislost vhodného zdroje investice na stáří podniku. Investice business angels jsou mezistupněm mezi třemi F a venture kapitálem. Čím mladší a rizikovější je firma, tím má omezenější přístup k financování.<sup>11</sup>

<sup>10</sup> ANDRŠOVÁ, I. Andělští investoři ve financování podniku v ČR. Masarykova univerzita. Ekonomicko-správní fakulta, 2009. Vedoucí práce Ing. František Kalouda, CSc., MBA. str.46.

<sup>11</sup> PLISCHKE, Simona Ely: Pytel peněz pod křídlem anděla. [online]. Dostupné z: <<http://www.penez.cz/16156-pytel-penez-pod-kridly-andela>> [cit. 2011-09-23].

## Obr. I. Vztah míry rizika a délky existence podniku



Zdroj: Plischke S. *Pytel peněz pod křídlem anděla*

Dle Evropské asociace soukromého a venture kapitálu EVCA je vztah soukromého kapitálu, rizikového kapitálu a kapitálů business angels založen na rozdílných formách vstupu investičního kapitálu a jeho správě. Vždy se však jedná o kapitál soukromý.<sup>12</sup>

### Jak rozpoznat venture (rizikový a rozvojový) kapitál

Venture kapitál, dále označován jako rizikový a rozvojový kapitál, je nutné jasně vymezit. Toto vymezení by si podniky se zájmem o takový kapitál měly uvědomit. Hlavní znaky rizikového a rozvojového kapitálu můžeme tedy shrnout do těchto bodů<sup>13</sup>:

1. investor navyšuje základní kapitál společnosti
2. investor podstupuje vysoké riziko, které kompenzuje očekávanými vysokými výnosy
3. investor se stává spoluvlastníkem - získá minoritní, občas i majoritní podíl ve firmě
4. investor má často velmi aktivní přístup k řízení podniku
5. investor preferuje investice do mladých, dynamických, rychle rostoucích společností

<sup>12</sup> EVCA. Private Equity and Generational Change. Dostupné z: <<http://www.evca.eu/about/default.aspx?id=1852>> [cit. 2011-11-01]

<sup>13</sup> Příručka CVCA k investování soukromého a venture kapitálu [online]. Praha: Czech Venture Capital Association. Dostupné z URL: <<http://www.cvca.cz/cs/index.html>> [cit. 2011-09-19]. Počet stran: 32. str.7.

## 6. financování podniku většinou ve fázi early-stage, případně expanze

Subjekty vstupující na trh rizikového kapitálu pak dělíme na primární investory (business angels, institucionální investoři, stát), fondy rizikového kapitálu a fondy fondů (tzv. střešní fondy).

### 3.2. Historie venture kapitálu

Přestože byl určitou formou rizikového podnikání už obchod ve starověku, o výskytu prvních investic přibližujících se novodobému chápání rizikového kapitálu lze hovořit až v 15. století, tedy době námořních expedic, u nichž investoři očekávali vysokou míru zhodnocení svých investic a podstupovali také vysoké riziko. S vývojem účetnictví a bankovníctví se oblast rizikových investic posunula o krok dále a v době průmyslové revoluce a významného technologického pokroku byly formou tohoto typu cizího kapitálu podpořeny první inovativní projekty. Po 2. světové válce, ve fázi institucionalizace, vznikl v USA první venture kapitálový fond. Největší boom využití rizikového a rozvojového kapitálu nastal v USA po daňové reformě z roku 1976, kdy byly započaty první investice do technologicky orientovaných podniků, mj. předchůdců dnešních SW a HW korporací, jakou je například Apple.<sup>14</sup>

Následovalo období založené na financování manažerských odkupů akcií a po roce 1990 je již možné považovat prostředí rizikových investic ve vyspělých zemích za vyvinuté a zejména globálně zaměřené podniky mají tedy více či méně možnost využívat široké spektrum kapitálových podpor.

Business angels a rizikový a rozvojový kapitál jsou tradičně spojováni s USA, odkud se rizikové investice začaly rozšiřovat po celém světě. Na přelomu 20. a 21. století rapidně otevřely trh investic business angels také další vyspělé ekonomiky, jako jsou Kanada, západní a severní Evropa, Izrael a jihovýchodní Asie.<sup>15</sup> Nejaktivnějšími investory v rámci Evropy se staly Velká Británie, Francie, Itálie, Německo, Švédsko, Finsko, Nizozemí, Švýcarsko, Dánsko a Španělsko. V Africe a Latinské Americe jsou investice

---

<sup>14</sup> DVOŘÁK, I. PROCHÁZKA, P. *Rizikový a rozvojový kapitál*. str. 44-45.

<sup>15</sup> Příručka CVCA k investování soukromého a venture kapitálu [online]. Praha: Czech Venture Capital Association. Dostupné z: <<http://www.czechinvest.org/data/files/prirucka-cvca-277.pdf>> [cit. 2011-11-11]. Počet str. 32



business angels ještě zcela nerozvinuté. Nové trhy a zejména Čína se však rozvíjejí velmi dynamicky, a mají proto velký potenciál. V USA jsou v současné době rozšířené všechny typy financování, v Evropské unii a v Japonsku je využíván především rozvojový typ financování. Pomocí venture kapitálu vzniká mnoho projektů a firem dosahujících mimořádných inovačních a z nich plynoucích finančních úspěchů.

V České republice se venture kapitál objevil až počátkem 90. let. Nejdříve vznikaly venture kapitálové fondy financované zahraničními institucemi, později vznikaly i tuzemské fondy z prostředků soukromých investorů. Venture kapitálové fondy v roce 2004 v ČR realizovaly investice okolo 1 mld. Kč. V relativním vyjádření k HDP je to desetkrát méně, než činí evropský průměr.<sup>16</sup>

### **3.3. Posuzování investic a investiční proces**

Při posuzování dílčích investic uvádějí organizace sdružující soukromé investory následující klíčové faktory:

1. profesionalita podnikatele, případně managementu
2. zkušenosti s podnikáním nebo v oboru
3. konkurenční výhody resp. unique selling points
4. potenciál tržního segmentu, jeho vlastnosti a trendy
5. možná míra návratnosti investice a faktor času (obraty a zisky v období 3-5 let)
6. míra synergie mezi managementem podniku, zkušenostmi soukromého investora
7. míra rizika, kterou je ochoten podstoupit podnikatel
8. připravenost záměru / realizace pre-feasibility
9. způsob případného exitu
10. možnost vstupu investora do managementu společnosti

---

<sup>16</sup> VALACH, J. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. 2. přepracované vydání Praha: Ekopress. 2006. ISBN 80-86929-01-9. Počet stran: 465. Str. 351.

Podnik se nemusí zrovna nacházet v situaci, kdy by byl na soukromé investici závislý, nicméně má zájem rychleji využít svého růstového potenciálu. Takové podniky jsou pro investory mnohdy nejatraktivnější. Je-li management schopen představit ambiciózní, ale zároveň realistický podnikatelský plán, který zodpoví na faktory popsané výše, je vhodné soukromého investora oslovit.<sup>17</sup>

Dle vládní agentury CzechInvest má investiční proces osm na sebe navazujících kroků – začíná kvalitním podnikatelským plánem, přes posouzení ze strany investora, hloubkovou analýzu (tzv. due diligence), nastavení podmínek pro vstup, podpis investiční smlouvy, samotný kapitálový vstup, žádoucí kapitálové zhodnocení, a končí samotným exitem, kde investor z podniku vystupuje a prodává svůj podíl.

**Obr. II. Zobrazení průběhu investičního procesu**



Zdroj: *Venture kapitál – CzechInvest*<sup>18</sup>

<sup>17</sup> *Business Angels Czech*. [online]. Dostupné z: <[http://www.bacz.cz/www/index.php?sekce=podnik\\_cz&podnik\\_id=0](http://www.bacz.cz/www/index.php?sekce=podnik_cz&podnik_id=0)> [cit. 2011-11-01]

<sup>18</sup> *Venture kapitál. CzechInvest*. [online]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/venture-kapital> [cit. 2011-11-01]

Mezi klíčové faktory rozhodující o vytvoření spolupráce mezi investorem a inovačním start-up podnikem je logické zařadit především profesionalitu manažerského týmu a s tím spojený propracovaný podnikatelský plán, dále unikátnost služby nebo výrobku (tzv. unique selling point), míru konkurence, potenciál rozvoje odvětví atd. Podnikatelský plán je mnohdy nejdůležitějším prvkem pro získání business angela, neboť dokáže alespoň z části prokázat připravenost a schopnosti podniku a jeho managementu pracovat s inovativní myšlenkou.

Podnikatelský plán start-up podniku je dokument popisující kritické interní a externí prvky, které mají vliv na jeho rozjezd. Většinou spojuje návrh způsobu podnikání a nejdůležitější strategické aspekty, poskytuje detaily projektu, financování, marketingu a managementu. Jde o výhled relevantní ke zjištěným a nevyužitým příležitostem v daném odvětví a dále pak hypotéz o očekávaném výsledku, pokud by bylo příležitostí využito správným způsobem. Plán již rozvinutých firem o poznání důvěryhodnější a jistější než plán start-up podniku. Plány start-up podniku jsou odlišné zejména tím, že nejsou postaveny na předchozích zkušenostech managementu.

Pokud podnikatel usiluje o získání investora, jeho koncept by měl být naprosto jedinečný. Jedním ze základních pravidel je, aby byl věcný a obsahoval jen důležité informace. Investor se obvykle nezabývá detaily. Nejpodstatnější informace by měly být shrnuty v krátké výpovědi. Toto krátké shrnutí většinou rozhoduje o budoucí spolupráci. Důraz je též kladen na logickou strukturu, která může být následující:

- podnikatelský nápad (základní ideu projektu)
- poslání podniku
- její cíle
- jedinečnost produktu a zajištění jeho ochrany
- konkurenční výhodu (unique selling point)
- cílové segmenty trhu a jejich velikost
- realizační tým
- finanční cíle a indikátory úspěšnosti
- výši požadovaného kapitálu
- potenciální zisk

### 3.4. Kapitálové investice v životním cyklu firem

Venture kapitáloví investoři se mezi sebou odlišují nejen velikostí a odvětvovou orientací, ale také zaměřením na určitou fázi rozvoje firem. První tři typy venture kapitálových investic představují největší rizikovost. Investor nevidí žádné předchozí úspěchy podniku a musí se opírat především o svou intuici, vlastní zkušenosti a znalost konkrétního trhu. Ostatní typy jsou obecně vnímány jako kapitál vedoucí k urychlení rozvoje existujících firem.

Kapitál lze rozdělit dle následujících fází v životním cyklu firem<sup>19</sup>:

1. Zárodečná fáze (Seed).
2. Startovní fáze (Start-up).
3. Rozvoj (Development).
4. Expanze (Expansion).
5. Akvizice (Acquisition)
6. Financování dluhů a záchranný kapitál (Debt Replacement and Rescue Capital)
7. Výstup (Exit).

Ad 1/ Předstartovní financování (seed capital) - jde o financování vývoje výrobku, pro který teprve v budoucnu vznikne firma, která jej bude nabízet. Příkladem může být poskytnutí financí podnikateli, který teprve vyvíjí prototyp výrobku.

Ad 2/ Startovní financování (start-up capital) - finance jsou poskytovány podniku, který má připravený produkt, vedení a organizační zabezpečení prodeje a jasně vymezený trh, na který hodlá proniknout.

---

<sup>19</sup> DVOŘÁK, I. PROCHÁZKA, P. *Rizikový a rozvojový kapitál*. str. 25

Ad 3/ Financování počátečního rozvoje (early stage expansion capital) - je to většinou podnik fungující méně než tři roky, který doposud nedosáhl zisku a potřebuje další kapitál, aby mohl pokračovat v podnikání.

Ad 4/ Rozvojové financování (expansion capital) - používá se hlavně k navýšení pracovního kapitálu podniku, zavedení dalšího výrobku či služby, útoku na geograficky vzdálenější trh (globalizace) a na náklady spojené se získáním většího množství dodatečných finančních prostředků. V Evropě je to nejčastější zaměření venture kapitálu.

Ad 5/ Financování akvizic (acquisition capital) - představuje aktivitu soukromých firem spočívající ve vzájemném skupování, přebírání vlastnických podílů pasivních akcionářů aktivními, anebo rostoucí majetkové ambice managementu. Řadíme sem i tzv. management buy-out a management buy-in. Management buy-out je kapitál, který umožní současnému managementu a investorům získat již existující výrobní sortiment nebo obchod. Kapitál, který umožní vstoupit do společnosti manažerovi nebo skupině manažerů stojících mimo společnost se nazývá management buy-in.

Ad 6a/ financování dluhů (debt replacement) - když nastane situace, kdy se nadějně projekty dostanou do krátkodobé ztráty a zapříčiní tak kolaps cash flow, venture kapitálový investor proplácí část dluhů podniku a získává v ní majetkový podíl.

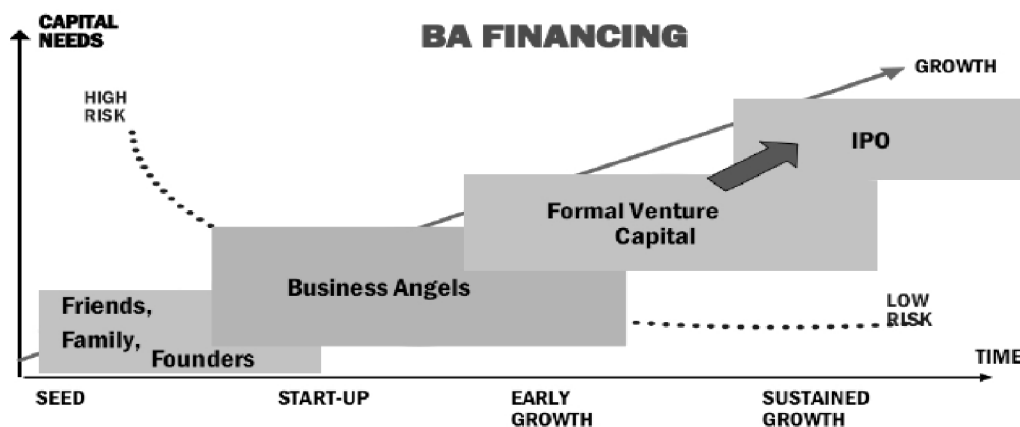
Ad 6b/ Záchranný kapitál (rescue capital) - je speciálním typem venture kapitálové investice. Management ztrátové podniku je podpořen ve své snaze o záchranu podniku.

Ad 7/ Exit - proces reorganizace je dokončen, investor vystupuje ze společnosti se ziskem, společnost je připravena ke vstupu na burzu, resp. k prodeji. Výstupem rozumíme i odchod strategického partnera v případě neúspěchu (Write-Off).

„V souvislosti s různými životními cykly podniku se běžně uvádějí i níže popsané druhy kapitálu. Pokud během životního cyklu podniku nastane okamžik, kdy je podnik zadlužen a podstatnou část svých zisků používá k úhradě úroků z úvěrů, hovoříme o náhradním financování dluhů (Debt Replacement Capital). Jestliže se podnik dostane do vážných finančních problémů a hrozí mu ukončení činnosti, diskutujeme o záchranném

financování (Rescue Capital). Naproti tomu transakčním financováním (Transactional Capital) rozumíme nákupy jiných společností, fúze, manažerský odkup, a to buď odkup vlastními manažery tzv. Management Buy-In (MBI), nebo cizími manažery tzv. Management Buy-Out (MBO)<sup>20</sup>.

**Obr. III. Význam business angels při vyplňování equity gap<sup>21</sup>**



Zdroj: EBAN, 2006.

### 3.5. Odkud přicházejí kapitáloví investoři

Venture kapitálové investory je rovněž možné dělit podle jejich zakladatelů, tedy podle způsobu, jakým získávají finanční prostředky pro své investice. Za povšimnutí stojí fakt, že přestože se jedná o velmi movité jedince se zkušenostmi z dynamických anebo úspěšných firem s nesčetnými kontakty na soukromý i veřejný sektor, veřejnost je buď nezná vůbec, nebo o některých ví jen prostřednictvím televizních pořadů typu Den D.

#### Soukromé venture kapitálové společnosti

Zakladateli venture kapitálových společností bývají zkušení bývalí zaměstnanci bank, kteří mají natolik velký image, že jsou schopni shromáždit dostatek investičních prostředků. Někdy rovněž operují tím způsobem, že jimi zvolené projekty podpoří svým jménem a kontakty, a teprve dodatečně na ně hledají financování.

<sup>20</sup> *Venture Capital a Private Equity*. Dostupné na URL: <<http://nadrevo.blogspot.com/2009/11/business-angel-2dil.html>> [cit. 2011-11-01]

<sup>21</sup> EBAN 2006, Dostupné na URL: <<http://www.eban.org>> [cit. 2011-11-01]

## **Dceřiné firmy bank**

Perspektivnost a výhody venture kapitálu rozpoznaly již mnohé banky. Proto jsou některé venture kapitálové společnosti zakládány jako dceřiné firmy bank. Nežádka se banky při vytváření takových společností spojují. Venture kapitálové společnosti zakládané bankami mají výrazně usnadněn přístup ke kapitálu a mateřské banky jim rovněž zabezpečí dostatek zajímavých projektů k financování. Mnohdy se však tito zakladatelé pokoušejí zasahovat do chodu venture kapitálových společností, zužovat jim prostor podnikání a směřovat je podle svých vlastních kritérií.

## **Programy Evropské unie**

Jelikož se venture kapitál používá především u menších firem a jelikož bez něj by mnohé nadějné podnikatelské záměry nenašly potřebné finanční zdroje, stávají se venture kapitálové společnosti součástí schémat podpory malých a středních podniků (MSP) pod hlavičkou státních a mezinárodních institucí. Programy EU využívají venture kapitálové společnosti jak pro podporu regionů, tak obecně pro podporu MSP. Nejrizikovější start-up financování je v Evropě téměř výlučně zabezpečováno venture kapitálovými společnostmi zakládanými státem.

## **Konkrétní průmyslová odvětví**

Některé fondy rizikového kapitálu se specializují na určitá průmyslová odvětví jako např. informační a komunikační technologie, potravinářský průmysl, distribuci nebo stavební materiály. Obecně jsou však venture kapitáloví investoři ochotni zvážit spolupráci ve většině odvětví. Fondy s rizikovým kapitálem mají různá kritéria týkající se velikosti a doby trvání investice. Rozdílný přístup v době pobytu fondu v podniku je také podle odvětví (u progresivnějších odvětví, jako jsou informační technologie nebo internet se jedná o rok nebo dva, např. u strojírenství se délka pohybuje od tří do pěti let).

## **4. Definice problému a popis současné situace**

### **4.1 Prostředí pro start-up podniky a inovace v České republice (makro-pohled)**

#### **Problémy podpory inovačního podnikání v ČR**

V ČR vznikají různé iniciativy, často i s podporou evropských fondů, ať už to jsou podnikatelské inkubátory, klastry nebo další projekty podporující aplikaci nových poznatků v podnikatelském prostředí. Komplexní ekosystém výše uvedeného typu však zatím neexistuje. Za hlavní problémy start-up podniků nejen v ČR jsou dle interní studie projektu CEBBIS (Central Europe Branch-Based Innovation Support) označovány<sup>22</sup>:

- nedostatečně rozvinuté kompetence související se strategickým a manažerským plánováním,
- vyhledávání a využívání nových příležitostí,
- omezený přístup k výsledkům výzkumu a vývoje připravených ke komerčnímu využití,
- nedostatečnou orientací v nabídce nových technologií,
- snížená schopnost proniknout na vzdálenější trhy,
- celkovým řízením obnovy toho, co, jak a pro koho firma produkuje.

Spolupráce mezi veřejnými výzkumnými organizacemi (univerzitami) a podnikatelskou sférou na přenosu znalostí z vědy a výzkumu do praxe (komercializace znalostí) patří mezi největší slabiny České republiky z pohledu tzv. znalostní ekonomiky. Výsledky průzkumu mezi výzkumnými institucemi poukazují na fakt, že jednou z nejvýznamnějších bariér je nízká poptávka českých podniků po výsledcích vědy a výzkumu, což může být způsobeno nedostatkem kapitálu v malých podnicích, ale také jejich zaměřením, kde mnohdy preferují relativně levnou pracovní sílu a produkty s nízkou přidanou hodnotou (v dotazníkovém šetření uvedla více než polovina firem, že si

---

<sup>22</sup> Interní studie zpracovaná v rámci mezinárodního projektu CEBBIS. Informace dostupné na: <http://www.cebbis.eu>



zahraniční trhy spojují s nízkými náklady na výrobu svých produktů)<sup>23</sup>. Za další významnou bariéru je považována orientace nabídky vědy a výzkumu (VaV) a malé možnosti jejich praktického využití, mimo jiné pro nedostatek evaluačních nástrojů.

Velice důležitým aspektem komercializace VaV jsou spin-off podniky. Výzkum ukázal, že největším problémem jejich založení uvnitř institucí VaV je vedle komplikované legislativy hlavně špatný přístup k financím (zejm. pre-seed zárodečného kapitálu).

Dalším problémem jsou tzv. klastry. Koncept klastrů („soubor regionálně propojených společností a přidružených institucí a organizací - zejména institucí terciárního vzdělávání - jejichž vazby mají potenciál k upevnění a zvýšení jejich konkurenceschopnosti“)<sup>24</sup> a jejich důležitost v regionálním ekonomickém rozvoji nejsou vnímány pozitivně veřejným ani soukromým sektorem. Klastry navíc nejsou významnou prioritou ani ve veřejných politikách na národní, příp. nadnárodní úrovni.

Jednou z bariér, jež do určité míry také zpomaluje přenos znalostí z výzkumu do praxe a implementace technologických inovací, je nedostatečná motivace a konzervativní smýšlení pracovníků ve vědě a výzkumu, kteří mnohdy považují výzkum za „akademickou hru“ bez potřeby praktických dopadů. Negativní smýšlení vede mimo jiné k minimální provázanosti na alokaci veřejných zdrojů určených na výzkum.

Následující odvětví jsou významná z hlediska mezinárodní konkurenceschopnosti ČR a měla by být dlouhodobě podporována na makroekonomické úrovni:

Výroba automobilů a automobilových součástek – motor české ekonomiky,

Strojírenství – ve všech regionech, příjemce zahraničních investic,

Pivovarnictví, chemický průmysl, farmaceutický průmysl, výroba plastů a obalů, technické textilie, sklenářství, keramický průmysl, výroba letadel, dřevozpracující průmysl a zdravá výživa patří mezi další významná průmyslová odvětví v ČR.

Důležitými prvky infrastruktury, která stimuluje a zprostředkovává inovační aktivity, jsou vědecké a technologické parky, podnikatelské inkubátory a samotný transfer

---

<sup>23</sup> Interní studie zpracovaná v rámci mezinárodního projektu CEBBIS. Informace dostupné na: <<http://www.cebbis.eu>>

<sup>24</sup> *Klastry*. CzechInvest. Dostupné na URL: <<http://www.czechinvest.org/klastry>>. [cit. 2011-11-29]

technologií. V České republice se tyto organizace začaly budovat prakticky od roku 1999, přirozeně ve vazbě na dostupné prostředky z veřejných zdrojů. Počet technologických parků a inkubátorů i nadále roste.<sup>25</sup>

### **Situace v oblasti Venture kapitálu a zapojení business angels**

V České republice dle Vladislava Ježe z Venture Capital Association roste v posledních letech výše investic do inovačních firem, avšak je stále zanedbatelná oproti průměrné výši ve vyspělých evropských zemích. V ČR probíhají investice takřka primárně do buy-out "hotových" společností. Do start-up firem v ČR je investováno zřídka. V ČR existuje odlišná struktura investorů ve venture kapitálových fondech, chybí zde pojišťovny i penzijní fondy – investice do rizikových projektů jsou omezeny zákonem. Většina kapitálu ve venture kapitálových fondech v ČR je zahraničního původu, je zde stále nedostatek domácích investorů.<sup>26</sup> Síť business angels (BA) fungují jen částečně, většina investic je realizována neorganizovaně. Aktivity BA se začínají rozvíjet – vzniká například možnost vyhledávání projektů v inkubátorech či akcelérátorech.

### **Shrnutí - bariéry rozvoje inovačního start-up podnikání**

Za největší slabiny inovačního podnikání v České republice jsou považovány následující problémy:

A/ Nedostatek projektů (dealflow), jak kvalitních, tak nekvalitních, a nízká úroveň "podnikavosti". Problém není v množství a kvalitě nápadů, ale v tom, že tyto nápady většinou zůstanou pouze ve formě myšlenky, nejsou již dále zpracovány do projektového záměru či business plánu, z něhož by se dalo vycházet pro hledání vhodného financování. Projekty pak nejsou realizovány.

B/ Povahové vlastnosti českých nositelů inovačních nápadů a nedůvěra k investorovi. Většina majitelů "nápadů" se obává zcizení nápadu investorem, či jakoukoliv jinou osobou, které prozradí svůj podnikatelský záměr. Mnohdy proto tyto nápady končí pouze „v šuplíku“.

---

<sup>25</sup> Interní studie zpracovaná v rámci mezinárodního projektu CEBBIS. Informace o projektu dostupné na URL: <<http://www.cebbis.eu>>

<sup>26</sup> Rozvoj partnerství a posílení kapacity inovačního potenciálu Moravskoslezského kraje. Zápis z konference. 22.11.2007. Dostupné z: <[http://www.partnerství-msk.cz/rea\\_040102.html](http://www.partnerství-msk.cz/rea_040102.html)> [cit. 11-11-20]

C/ Přemrštěné požadavky nositelů inovačních nápadů. Ti často požadují po realizaci projektu zpětný odkup za netržních podmínek. Toto je pro investora nepřijatelné, neboť výše zisku investora a úspěšnost investice závisí až na konečném "exitu".

D/ Stále nízká kvalita nápadů a podnikatelských záměrů. Soukromých investorů v ČR přibývá. Dle zkušených investorů je však kvalita předkládaných projektů stále nízká, jak mimo jiné ukazuje empirický výzkum v rámci této práce. „Podnikatelé často neumějí dobré projekty investorům prodat. Nemají jasno v tom, na jaký trh chtějí a jestli vůbec na trhu je o jejich produkt zájem. Netuší, jak ho chtějí prodávat,“ vypočítává chyby podnikatelů Karel Havlíček, prezident Asociace malých a středních podniků a živnostníků.<sup>27</sup> Inovační firmy soustředí veškerou svoji pozornost na produkt a na technologii a už opomíjejí stránku obchodní a marketingovou. „Nebo si produkt vyvíjejí jako hračku a nepřístupují k němu tak, že by měl uspokojovat nějaké potřeby budoucích zákazníků,“ dodává Jaroslav Burčík, ředitel Inovacentra při pražském ČVUT. Inovační firmy potřebují v určitém okamžiku cizí kapitál, ať se jim to líbí či nikoliv. S neochotou podnikatelů (nebo nositelů podnikatelských záměrů) sdílet své nápady se často setkávají samotní investoři nebo zástupci venture kapitálových fondů. Podnikatel si mnohdy neuvědomuje, že se sice vzdává podílu ve firmě, ale za to dostane potřebné peníze, zkušenosti investora z předchozích úspěšných projektů či pomoc s otevíráním dveří k obchodním partnerům.<sup>28</sup>

## 4.2. Duševní vlastnictví v ČR

Míra patentování v jednotlivých zemích může být signálem pro soukromé investory, kteří posuzují inovační potenciál také geograficky. V posledních letech došlo v ČR k legislativní harmonizaci se standardy EU, mj. také v oblasti duševního vlastnictví. Tabulka níže však poukazuje na podstatně nižší aktivitu v ČR než ve vyspělých zemích EU, byť trend je rostoucí a mezi mladšími členskými zeměmi EU se ČR se 165 patentovými žádostmi řadí na druhé místo hned za několikanásobně větším Polskem.

---

<sup>27</sup> Peníze pro nové Jobse. *CzechInno* [online]. Dostupné z: <<http://www.czechinno.cz/informacni-centrum/aktuality/penize-pro-nove-jobse.aspx>> [cit. 2011-12-12]

<sup>28</sup> Peníze pro nové Jobse. *CzechInno* [online]. Dostupné z: <<http://www.czechinno.cz/informacni-centrum/aktuality/penize-pro-nove-jobse.aspx>> [cit. 2011-12-12]

**Tab. II. Patentové žádosti při European Patent Office (EPO)**

Country of residence	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Austria	814	929	1003	995	1065	1145	1361	1483	1496	1730
Belgium	1235	1338	1355	1499	1693	1831	1882	1894	1637	2040
Bulgaria	8	6	13	15	13	12	17	15	17	9
Cyprus	9	19	33	19	36	49	41	59	44	35
<b>Czech Republic</b>	<b>48</b>	<b>40</b>	<b>57</b>	<b>87</b>	<b>77</b>	<b>83</b>	<b>97</b>	<b>110</b>	<b>136</b>	<b>165</b>
Denmark	824	793	890	971	1161	1236	1398	1576	1489	1843
Estonia	4	1	7	5	4	7	13	7	34	27
Finland	1546	1599	1452	1582	1500	1686	2039	1793	1444	1639
France	6764	6761	7385	8096	8024	8066	8348	9057	8946	9530
Germany	21165	20892	22629	22932	23641	24812	25192	26660	25124	27354
Greece	65	44	68	70	66	69	82	88	102	85
Hungary	53	69	56	93	82	97	103	108	111	103
Ireland	291	269	298	347	336	370	441	484	498	515
Italy	3355	3331	3672	3980	4185	4162	4397	4343	3893	4088
Latvia	1	2	2	4	9	10	18	42	50	33
Lithuania	2	1	2	2	1	2	9	11	13	9
Luxembourg	148	173	190	214	243	231	301	286	304	423
Malta	8	15	14	18	16	18	29	27	63	31
Netherlands	5376	5212	6517	7012	7834	7424	7112	7326	6704	5957
Poland	19	27	40	90	106	125	104	169	174	205
Portugal	51	28	43	53	45	78	70	83	111	81
Romania	6	7	4	10	8	16	16	18	16	14
Slovakia	7	9	14	12	17	20	19	28	25	24
Slovenia	29	31	46	54	87	89	115	129	119	135
Spain	561	569	671	829	976	1103	1280	1324	1263	1436
Sweden	2537	2545	2590	2482	2507	2534	2746	3125	3152	3560
United Kingdom	4786	4623	4772	4705	4608	4705	4933	5016	4807	5402
<b>TOTAL</b>	<b>49712</b>	<b>49333</b>	<b>53823</b>	<b>56176</b>	<b>58340</b>	<b>59980</b>	<b>62163</b>	<b>65261</b>	<b>61772</b>	<b>66473</b>
<b>EU average</b>	<b>1841</b>	<b>1827</b>	<b>1993</b>	<b>2081</b>	<b>2161</b>	<b>2221</b>	<b>2302</b>	<b>2417</b>	<b>2288</b>	<b>2462</b>

*Zdroj: Vlastní zpracování na základě dat z European Patent Office*

Ještě propastnější je srovnání počtu aplikací s patenty z USA. V rámci nových členských zemí EU je na tom statisticky lépe nejen Slovinsko, ale také Maďarsko. Zahraniční i domácí aktivita v oblasti patentů je velice nízká.<sup>29</sup>

<sup>29</sup> European Patent Office. [online] Dostupné z: <<http://www.epo.org/about-us/statistics/filings.html>> [cit. 2011-11-25]

Za největší bariéry jsou v oblasti duševního vlastnictví považovány tyto:

- 1) vysoké náklady na ochranu patentů,
- 2) zaměření na krátkodobé zisky,
- 3) nedostatek vyzrálého povědomí právních poradců, výzkumných pracovišť i univerzitních pracovníků,
- 4) zveřejnění nových technických řešení a výsledků zavedení před vlastním patentováním,
- 5) nízká motivace některých odborníků k patentování nových vynálezů,
- 6) stávající legislativa, nedůsledné uplatňování práv vlastníků patentů,
- 7) specifické požadavky na klasifikaci získaného know-how,
- 8) nedostatek odborníků na patentování a problematiku duševního vlastnictví.<sup>30</sup>

### **4.3. Podpora začínajících inovačních podniků**

V této kapitole se autor věnuje fungujícím veřejným i soukromým formám podpory inovačních podniků, včetně dostupné infrastruktury. Popisuje proces vstupu inovačních firem do tzv. podnikatelských inkubátorů, které byly v mnohých případech vybudovány s využitím cizích finančních zdrojů, zejména pak prostředků EU. Zabývá se činnostmi tzv. akceleratorů. Velká pozornost je věnována také projektu Ekosystému pro rizikový kapitál vedeného vládní agenturou CzechInvest a dalším plánům státu s cílem podpořit začínající, technologicky zaměřené podniky.

#### **4.3.1. Technologické parky a podnikatelské inkubátory**

Cesta začínajícího podniku může vést přes technologické parky či podnikatelské inkubátory. S jejich rostoucím počtem rostou i požadavky potenciálních klientů, kteří

---

<sup>30</sup> Interní studie v rámci projektu CEBBIS. Informace dostupné na: <<http://www.cebbis.eu>>

v dnešní době očekávají nejen kvalitní zázemí (kanceláře, konferenční prostory, dostupnost apod.), ale také kvalitní IT infrastrukturu (web hosting, datové sklady, aplikační servery apod.) a podpůrné služby (marketingová podpora, administrativní podpora, vzdělávací služby apod.), kterým bude v této kapitole věnována větší pozornost. Zasiďlené podniky tak částečně mohou přenášet tlak na efektivitu, finance či zdroje na samotný technologický park či podnikatelský inkubátor. Do něj samozřejmě nemohou vstupovat všechny začínající podniky, ale pouze podniky disponující inovačním potenciálem.

### ***Vstup podniku do podnikatelského inkubátoru***

Vstup do podnikatelského inkubátoru lze prezentovat na procesu aplikovaném v Technologickém centru Hradce Králové:

1. Prvním krokem zájemců o spolupráci s inkubátorem by mělo být kontaktování některého z konzultantů TECHNOLOGICKÉHO CENTRA Hradce Králové (dále jen TCHK), po kterém následuje **osobní setkání** a vyplnění žádosti o přijetí.
2. V případě, že projekt není na první pohled neslučitelný s podmínkou pro vstup do inkubátoru, je realizován **strukturovaný pohovor**. Jedná se o detailnější výměnu informací o projektu, zaměřuje se na oblasti, jakými jsou potenciální trh, tým, produkt, ochrana duševního vlastnictví, konkurence apod. Výsledky pohovoru slouží jako jeden ze vstupů pro další hodnocení projektu. Dle potřeb může být v této fázi uzavřena smlouva o mlčenlivosti, která zajistí ochranu obou stran při případném úniku důvěrných informací.
3. V další fázi uchazeč předloží svůj **podnikatelský záměr** se všemi nezbytnými náležitostmi, který je následně důkladně prozkoumán. Cílem je nalézt podnikatelské záměry s největším předpokladem k úspěšné realizaci. K posouzení je vytvořena odborná komise z představitelů terciární a soukromé sféry a také zástupce technologického centra. Odborná komise kriticky zhodnotí celý projekt, posoudí vhodnost a reálnost podnikatelského záměru pro přijetí do podnikatelského inkubátoru po formální, obsahové a věcné stránce, v kontextu záměru s aktivitami TCHK. Hodnotící komise může záměr přijmout, požádat o doplnění, v krajním případě však také záměr zamítnout.

4. Po schválení vstupu projektu do inkubátoru je s žadatelem sepsána **Podnájemní smlouva** s dotovaným podnájemným na období 1 roku. Nový klient má zaručeno dotované poradenské služby, vzdělávání možnost umístění sídla podniku ve VTP. Celý přijímací proces trvá zpravidla 4 – 6 týdnů.

5. Povinností podniku je, za podpory konzultantů TC HK, dopracovat do finální podoby podnikatelský záměr, Strategickou mapu a detailní plán pokrývající období 12 měsíců.

6. Jednou ročně je prováděno hodnocení naplnění vlastního plánu společnosti a vývoj podniku. Na základě prezentace výsledků je společnost povinna, s využitím zjištěných hodnot, vypracovat aktualizovaný plán na dalších 12 měsíců. Zjištěné informace jsou základem pro případné přehodnocení přítomnosti podniku v inkubátoru.

7. Společnostem, které se úspěšně rozvíjejí, je na základě kladného vyhodnocení pokroku v rámci ročního plánu, nabídnuta podnájemní smlouva na dalších 12 měsíců.

8. Inkubace podniku je ukončena, pokud:

a/ uplynulo tříleté období inkubace

b/ firma nedosáhla oproti předchozímu období uspokojivého pokroku, přičemž měřítkem je porovnání skutečného stavu se stavem cílovým, který je obsažen v ročním plánu

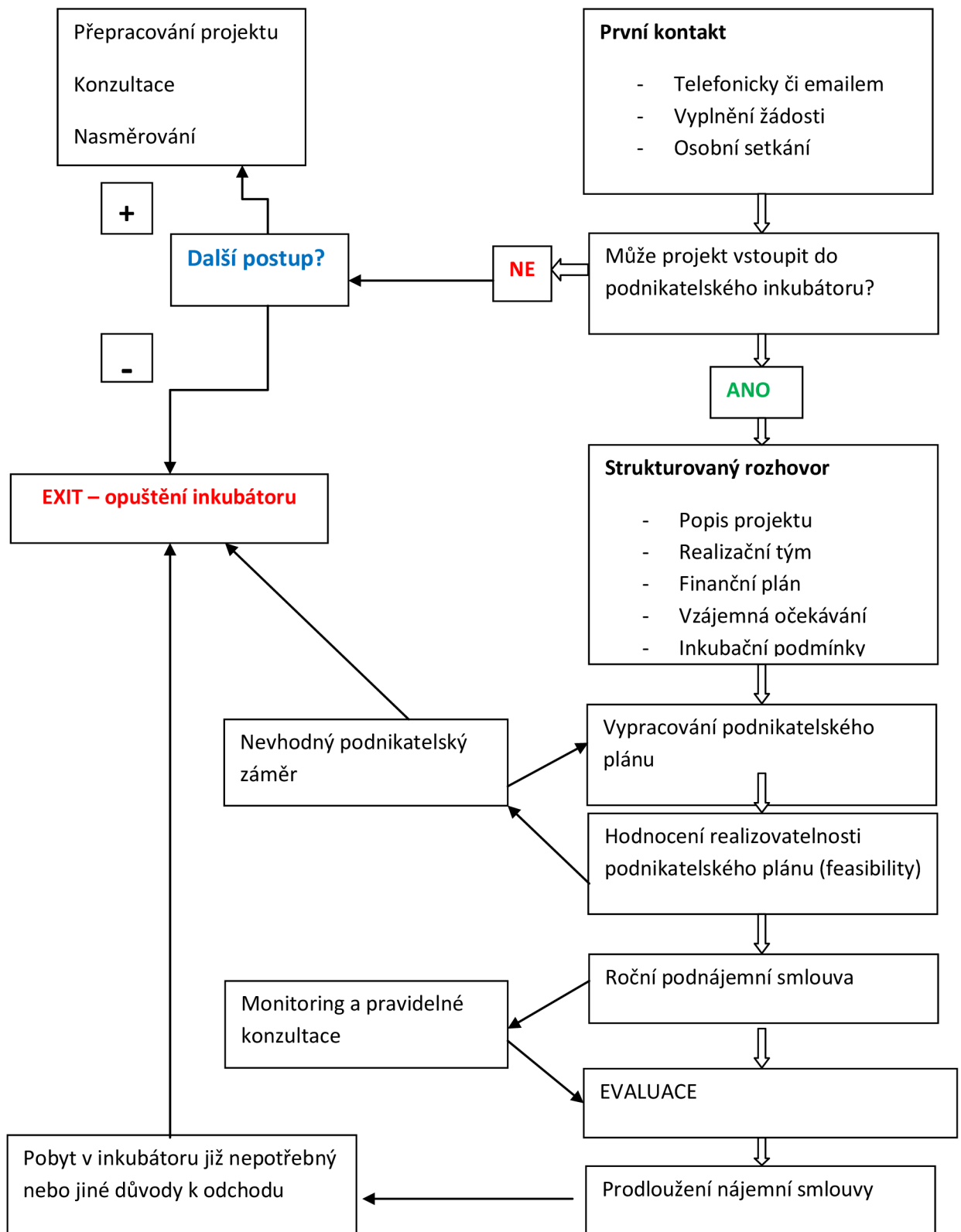
c/ firma porušila ustanovení platné podnájemní smlouvy

Odchod podniku z inkubátoru je řízený proces. TC HK podporuje odcházející firmu při přechodu do běžného tržního prostředí. Společnost poté může i nadále využívat nabízených služeb včetně zasídlení, ovšem za standardních komerčních podmínek.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup> Podmínky inkubace. *Technologické centrum Hradec Králové*. [online]. Dostupné na: <http://www.tchk.cz/podminky-inkubace.html> [cit. 2011-11-29]

**Obr. IV. Procesní model vstupu do podnikatelského inkubátoru**



Zdroj: Vlastní zpracování na základě informací z TC Hradec Králové



## Služby technologických parků a podnikatelských inkubátorů

Opět na příkladu Technologického centra Hradec Králové lze popsat, jak mohou být podpořeny start-up podniky v podnikatelském inkubátoru. Inkubované podniky získávají vedle dotovaného pronájmu prostor také bezplatné konzultace od zaměstnanců TC HK zejména v oblastech:

- Založení podniku
- Strategické poradenství, monitoring a hodnocení rozvoje podniku, tvorba business plánu
- Poradenství a asistence v oblasti financování podnikatelského záměru
- Vyhledávání partnerů, networking
- Vyhledávání investorů (business angels, venture kapitál) a partnerů na VŠ

Prostřednictvím svých partnerů mohou inkubované podniky využít také dotované konzultace v oblastech právního poradenství, průmyslově právní ochrany, ochrany duševního vlastnictví, daňového a účetního poradenství, marketingu a budování image podniku, lidských zdrojů, dotačního poradenství a managementu, vzdělávání a školení.

Inkubovaná společnost se pravidelně schází s týmem konzultantů TC HK dle aktuální potřeby podniku, nejméně však jednou měsíčně. Pravidelné schůzky slouží k výměně aktuálních informací a poskytování konzultací nebo mentoringu. S cílem oboustranného sdílení klíčových informací a budování sítě využitelných pro rychlejší efektivnější realizaci podnikatelských záměrů je pak pravidelně organizováno setkání inkubovaných společností. Setkání je primárně určeno inkubovaným firmám v TC HK, mohou však být přizvány osobnosti z širšího okolí, které jsou aktivní v oblasti inovačního podnikání nebo jejich aktivity s inovačním podnikáním úzce souvisejí.<sup>32</sup>

### 4.3.2. Akcelerátory StartupYard a TechSquare

Nejnovějším trendem, který přichází z britských ostrovů, jsou podpůrné organizace, jakou je například **StartupYard** coby první start-up akcelerátor svého druhu v České

---

<sup>32</sup> Podpora inkubovaným firmám. *Technologické centrum Hradec Králové*. [online]. Dostupné z: <<http://www.tchk.cz/podpora-inkubovany-firmam.html>> [cit. 2011-11-29]

republice. Jeho cílem je během 3 měsíců akcelarovat rozvoj vybraných českých a slovenských inovačních firem s globálním potenciálem, pomoci jim nalézt uplatnění na trhu, zprostředkovat kontakty na potenciální business angels a nabídnout cenné zkušenosti desítek registrovaných mentorů.

Do akcelaratoru jsou podniky vybírány na základě přísných kritérií. Každý vybraný projekt získá nejen to hlavní, tedy pomoc mentorů, ale i luxusní kancelář v pražském TechSquare a dále investici až 150.000 Kč (6.000 EUR). Akcelarator za poskytnutí těchto služeb získává 10% podíl v „akcelarované“ firmě a vyžaduje akceptaci několika dalších pravidel ochraňujících vložené náklady. „Je nutné podotknout, že cílovým sektorem jsou především IT obory, které z hlediska rizikovosti představují s ohledem na požadované materiálové, technologické a kapacitní vstupy méně rizikové investice a potenciálně velmi rychle tržně prosaditelné produkty“, říká Ivan Dvořák z Innovation Leader Agency ILA<sup>33</sup>.

StartupYard financují soukromí investoři – business angels, kteří sami vybudovali několik úspěšných společností a nyní (mimo jiné) pomáhají jiným začít a uspět: Michal Illich, Jan Barta a Martin Kasa. Jeden z těchto investorů byl zapojen také do akčního výzkumu realizovaného v rámci této práce.

Manažery akcelaratoru jsou Lukáš Hudeček (organizátor pražského IPO48 a GoToMarket Akademie) a Petr Ocásek (podnikatel a e-business konzultant).<sup>34</sup>

**TechSquare**<sup>35</sup> je v České republice stejně jako StartupYard ojedinělý projekt business akcelaratoru pro mladé IT a technologické podniky, ale nejen pro ně. TechSquare unikátně spojuje originální, moderní kancelářský prostor s poskytováním dalších profesionálních služeb. Akcelarator TechSquare má kapacitu 90 - 120 pracovních míst na 1036 m<sup>2</sup>.

TechSquare podpořeným podnikům umožňuje:

1. Zbavit se neefektivních nákladů a sdílet je s ostatními firmami

---

<sup>33</sup> DVOŘÁK, I. Interview. 12.12.2011, Praha.

<sup>34</sup> *StartupYard* [online]. Dostupné z: <<http://www.startupyard.cz>> [cit. 2011-12-12]

<sup>35</sup> *TechSquare* [online]. Dostupné z: <<http://www.techsquare.cz/cs/o-techsquare/o-projektu>> [cit. 2011-12-12]

2. Nechat si poradit od expertů (např. v oblastech finance, právo)

3. Nechat se inspirovat lidmi, co již uspěli, a připravit se na exit

### **4.3.3. Projekt CzechAccelerator 2011-14**

Projekt CzechAccelerator 2011 – 2014 je realizován agenturou CzechInvest v rámci Operačního programu Podnikání a inovace 2007 – 2013 (OPPI), program Poradenství. Projekt navazuje na úspěšnou pilotní část, která proběhla v období duben 2010 až březen 2011 v americkém Silicon Valley. Pilotní části se zúčastnilo celkem 10 firem (8 ICT, 1 nanotech, 1 medtech), které získaly v USA řadu cenných zkušeností.<sup>36</sup> Cílem projektu je komercializovat produkty technologických MSP a urychlit jejich vstup na zahraniční trhy.

### **4.3.4. Ekosystém pro rizikový kapitál – projekt vládní agentury**

#### **CzechInvest**

Již na 1. pololetí roku 2012 plánuje vládní agentura na podporu investic a podnikání CzechInvest spuštění státního fondu, který bude ve spolupráci se soukromými společnostmi investovat do rozvoje perspektivních start-up firem. To by mělo přinést rapidní rozvoj investičního odvětví, které dle mnohých v českých podmínkách příliš nefunguje. Jiní experti naopak tvrdí, že „v Česku je peněz pro začínající firmy dost, chybí naopak připravení podnikatelé a slibné projekty“.<sup>37</sup> I s tímto dlouhodobým deficitem podnikatelského prostředí ČR bude pracovat projekt Ekosystému pro rizikový kapitál, který MPO, respektive CzechInvest připravilo dle fungujících zahraničních modelů.

Projekt by měl připravovat podniky na úspěšné fungování a příchod soukromého investora. Ještě před založením firmy se vybraným zájemcům budou věnovat experti a úspěšní podnikatelé, kteří jim pomohou dobře připravit podnikatelský záměr. Po založení budou mít podniky k dispozici kouče a konzultanty. Ti jim budou pomáhat

---

<sup>36</sup> *CzechAccelerator 2011-2014* [online]. Dostupné z: <<http://www.czechaccelerator.cz/>> [cit. 2011-12-12]

<sup>37</sup> Peníze pro nové Jobse. *CzechInno* [online]. Dostupné z: <<http://www.czechinno.cz/informacni-centrum/aktuality/penize-pro-nove-jobse.aspx>> [cit. 2011-12-12]

s dotažením jejich podnikatelského plánu do fáze, kdy budou moci požádat investory o kapitálovou injekci. CzechInvest tak bude zajišťovat přesně to, co by měl dělat dobře fungující podnikatelský inkubátor.

Na vybudování ekosystému vyčlenilo MPO z evropských fondů 150 milionů korun. Odměna pro skauty hledající dobré nápady a kouče tyto nápady podporující bude vázaná na úspěšnost vedených firem. Celkem by od jara 2012 do konce roku 2013 mělo z Ekosystému vzejít 50 firem připravených ke vstupu venture kapitálu. „Důležité bude, kde CzechInvest vezme kouče, kteří opravdu rozumějí inovativnímu podnikání. Takových lidí je v Česku tak deset,“ upozorňuje na možná úskalí Karel Havlíček z Asociace malých a středních podniků.<sup>38</sup>

#### ***Argumenty proti - ekosystém supluje funkci inkubátorů***

Investoři a zástupci podnikatelů poukazují na to, že v Česku příliš nefunguje systém, který by pomohl přivádět na svět nové podniky, a to jsou podnikatelské inkubátory. Právě v nich by se podniky měly učit, jak prodat nápad investorům, jak si správně definovat cílový trh a jak nastavit distribuční kanály. Většina inkubátorů fungujících při univerzitách a vědeckotechnických parcích je zdrojem zejména levnějších kanceláří. Konzultačních, daňových či právních služeb, které start-up podniky opravdu potřebují, nebo účinného propojení s investorskou komunitou se firmám nedostává. „Za tento stav může i nedostatek peněz, které by inkubátorům umožnily najít a zaplatit kvalitní spolupracovníky,“ říká Jiří Hudeček, ředitel Jihomoravského inovačního centra.<sup>39</sup>

Dle manažerů technologických parků teď však místo snahy o zlepšení fungování existujících inkubátorů hodlá jejich činnost suplovat stát, který už řadu let podporuje výstavbu této infrastruktury z evropských peněz.

#### **4.3.5. Veřejný Venture kapitálový seed fond**

Na projekt Ekosystému bude navazovat státní venture kapitálový seed fond investující do začínajících firem. Původní představa MPO, že vytvoří holdingový fond, který bude

---

<sup>38</sup> Peníze pro nové Jobse. *CzechInno*. Dostupné z: <<http://www.czechinno.cz/informacni-centrum/aktuality/penize-pro-nove-jobse.aspx>> [cit. 2011-12-12]

<sup>39</sup> tamtéž

sdužovat několik specializovaných fondů, zatím ztroskotala na překážkách v českých zákonech. Proto se ministerstvo rozhodlo vytvořit zatím jen jeden fond, do něhož z evropských fondů převede zhruba 600 milionů z celkem vyčleněných 1,3 miliardy korun.<sup>40</sup> Fond by měl vzniknout do poloviny r. 2012, pokud plán Česku schválí Evropská komise, a od srpna již budou podnikatelé moci předkládat první projekty. Fond bude spravovat čerstvě založená akciová společnost Český rozvojový investiční uzavřený fond. „Firmy, do nichž bude fond investovat, bude vybírat investiční výbor složený z lidí z venture kapitálových společností a ze zástupců státu. Cílem je, aby fond během 10 let existence neprodělal,“ říká Petr Očko, ředitel sekce fondů EU, výzkumu a vývoje Ministerstva průmyslu a obchodu. Státní fond by se měl stát investorem tehdy, pokud nějaký soukromý fond do podniku vloží spolu se státem, podle dostupných informací, alespoň 50 procent z celkové investice. O výši této hranice se však stále jedná.<sup>41</sup> Fond bude nehledě na tento poměr jako první v ČR kombinovat veřejnou podporu se soukromým kapitálem. S ohledem na skutečnost, že do fondu budou vloženy veřejné prostředky, bude pak nezbytné, aby byla zachována přímá dohledová a spolurozhodovací role státu.

Ministerstvo ve statutu fondu určí, do jakých typů firem bude investovat. Typicky by mělo jít o perspektivní obory jako biotechnologie, nanotechnologie či vědy o životě (Life Science), ale stranou nezůstanou ani inovativní podniky třeba ze strojírenství. „Spuštění seed fondu by se mohlo postarat o zvýšení investic do start-up firem. Soukromí investoři by díky státní účasti na investici mohli být ochotni jít do většího rizika, které začínající projekty představují,“ říká Petra Kursová z venture kapitálové asociace. Jako nad všemi projekty financovanými z evropských peněz se zatím i nad seed fondem vznáší pochybnosti, zda nutnost investovat veškeré vyčleněné prostředky nejpozději do roku 2015 nepovede k investicím do projektů, které si prostředky nezaslouží.

---

<sup>40</sup> MALÝ, O. *Nový projekt státu: Stovce inovativních firem dáme 600 milionů, říká zástupce MPO* [online]. Dostupné z: <<http://m.ihned.cz/c1-54213550-novy-projekt-statu-stovce-inovativnich-firem-dame-600-milionu-rika-zastupce-mpo>> [cit. 2011-12-15]

<sup>41</sup> OČKO, P. *Jak by mohl vypadat první český seed fond?* [online]. Dostupné z: <<http://www.ceskyexport.cz/clanek/jak-by-mohl-vypadat-prvni-cesky-seed-fond/>> [cit. 2011-03-10]

#### 4.3.6. Soukromé venture kapitálové fondy v ČR

Čistě venture kapitálových fondů působí v Česku jen několik. Když už fondy do nějakých projektů investují, jde o podniky, které mají za sebou určitou historii a dokážou si vydělat na vlastní provoz. „Chybí tady domácí zdroje investic, kterými bývají obvykle pojišťovny či penzijní fondy. České zákony navíc nepodporují vznik domácích venture kapitálových fondů, které by mohly vkládat peníze do startujících inovativních firem. Ministerstvo financí však už patřičné změny v zákonech připravuje,“ říká Petra Kursová z České asociace venture kapitálu (CVCA).<sup>42</sup> Rozvinutá není ani komunita profesionálních soukromých investorů do firem, tzv. business angels. „Na druhou stranu tady nejspíš není dostatek těch správných projektů a firem, které jsou vhodné pro financování venture kapitálem. Je logické, že kde není velká poptávka, nemůže být ani velká nabídka,“ dodává Ondřej Bartoš, partner venture kapitálové společnosti Credo Ventures.<sup>43</sup> Venture fondy potřebují mít dostatek projektů z řad zralejších firem, které jim vydělají na to, aby se mohly pustit i do mnohem rizikovějších investic začínajících podnikatelů. A ani těch zralejších projektů v Česku moc není.

#### 4.3.7. Příběh Advanced Materials JTJ

Princip ekosystému je možné představit na konkrétním příkladu, a to nanotechnologické společnosti Advanced Materials JTJ. Firma je prostřednictvím tzv. fotokatalýzy s využitím nanočástic oxidu titaničitého schopna odstranit nátěry na zdech, např. graffiti od sprejerů. Unikátní nátěr může být prospěšný řadě takto znečištěných lokalit zejm. ve velkých městech, navíc přispívá k ekologickému chování obyvatel. O přínosu a potřebnosti projektu nebylo pochyb.

Firmu založila v roce 2003 rodina Procházkova. Nejprve začali s vývojem dlaždic s fotokatalytickým povrchem pro tehdejšího výrobce dlaždiček Rako. Společnost Lasselsberger, která Rako později koupila, však o projekt ztratila zájem. Procházkovi dále věřili ve využití fotokatalýzy a investovali do vývoje fotokatalytických nátěrů. Dokázali vymyslet způsob, jak nanočástice oxidu titaničitého spojit, aby jejich účinnost nesnižovala pojiva, která barvu drží pohromadě. Velmi vysoká účinnost byla dosažena

---

<sup>42</sup> Peníze pro nové Jobse. *CzechInno* [online]. Dostupné z: <<http://www.czechinno.cz/informacni-centrum/aktuality/penize-pro-nove-jobse.aspx>> [cit. 2011-12-12]

<sup>43</sup> tamtéž

za cenu, že se jejich produkt nebude přímo přimíchávat do barev, ale aplikuje se jako horní vrstva na již natřenou plochu. Mírou účinnosti odbourávání nečistot a škodlivých látek na svém povrchu předháněly oba nátěry několikanásobně svou konkurenci.

Po 4 letech vývoje a milionových investicích z rodinného rozpočtu se však firma dostala na dno, tzv. údolí smrti, tedy do fáze, kdy start-up podniku docházejí peníze na další fungování a její produkt se ještě na trhu neuchytil. Podnik sice měl technologii i hotový produkt, za patenty utratil stovky tisíc korun, ale neuměl marketing a neměl k dispozici ty správné distribuční kanály. Procházkovi se sice setkali s investory, kteří jim věřili, ale nechtěli riskovat. Údajně však představy investorů o výši investice nebyly dostatečné, za to chtěli výraznou kontrolu nad firmou s cílem přístupu k technologii. Pro fondy soukromého kapitálu byli příliš malí.

Nátěry však firmě postupně začaly vydělávat. Zlom přišel na přelomu roku 2009 a 2010. Advanced Materials se dohodla se společností Colorlak na prodeji exkluzivní licence na českém a slovenském trhu. Licence se podařilo prodat i do dalších 20 zemí světa, příjmy pokrývají provoz, tržby rychle rostou.

Vývoj společnosti Advanced Materials poukazuje na fakt, že v Česku neexistuje fungující systém pro financování start-up podniků s inovativním nápadem či technologií, jež potřebují dovyvinout a uvést na trh. „V žebříčku konkurenceschopnosti, který sestavuje Světové ekonomické fórum, je Česko v dostupnosti rizikového kapitálu pro firmy na 63. místě ze 139 hodnocených států. Celkem se v Česku formou venture kapitálu, který směřuje do začínajících firem, a soukromého kapitálu pro zralejší firmy, tzv. private equity, proinvestují necelé dvě desetiny procenta hrubého domácího produktu. V zemích jako Velká Británie, Nizozemsko či Švédsko je to více než procento HDP“.<sup>44</sup>

---

<sup>44</sup> Peníze pro nové Jobse. *CzechInno*. [online]. Dostupné z: <<http://www.czechinno.cz/informacni-centrum/aktuality/penize-pro-nove-jobse.aspx>> [cit. 2011-12-12]

#### 4.3.8. Podpora inovačního podnikání dotacemi a evropskými fondy

Jednou z možností, jak začínající podnikatelé mohou získat potřebné finanční prostředky, je využití různých národních i evropských podpůrných programů. V ČR existuje k tomuto účelu Českomoravská záruční a rozvojová banka, a. s., která nabízí různé druhy zvýhodněných úvěrů a dotací. Pokud podnikatel splní několik základních podmínek, může získat např. bezúročný úvěr ve výši 500 tis. Kč se splatností až 6 let nebo další typy úvěrů s výhodným úrokem. Mezi tyto podmínky patří bezdlužnost vůči státu, status MSP, nebo se musí jednat o fyzickou osobu, která v podnikatelské sféře teprve začíná nebo od jeho posledního pokusu uběhlo nejméně 7 let.

Strukturální fondy EU fungují na bázi snižování rozdílů různých vyspělostí států EU. Podporují oblasti sociálního hospodářství, zemědělství, zaměstnanosti, podnikání atd. Požádat o podporu z EU je možné prostřednictvím českých institucí jakou je například agentura CzechInvest.<sup>45</sup> Přímou podporu spolupráce mezi podniky a business angels jsou vyčleněny prostředky také ze strukturálních fondů, konkrétně z Operačního programu Podnikání a inovace. Očekávaným dopadem je i to, že se podaří zvýšit povědomí o možnosti financovat projekty prostřednictvím business angels. I díky tomu dojde ke zvětšení objemu spolupráce mezi podniky a business angels.<sup>46</sup>

Například výzva programu Prosperita - podporovaná aktivita Zakládání a rozvoj sítí business angels – byla určena výhradně na podporu činnosti sítí business angels. Jde o podporu aktivit, které povedou k vytváření sítí (networking) investorů s firmami v rané fázi vzniku (spin-off, start-up), které vzhledem ke zvýšenému riziku v této fázi rozvoje firmy obtížně získávají vhodné financování pro své projekty. V rámci této aktivity jsou poskytovány také služby typu databáze investorů, zpracované profily projektů výše uvedených firem (listing projektů), poradenství při přípravě podnikatelských záměrů, apod. Nejedná se o přímou podporu finančních investic jednotlivých investorů. Modelový příklad projektu je uveden v kapitole 4.6.

---

<sup>45</sup> Strukturální fondy. Enterprise Europe Network Česká republika. [online] Dostupné z: <<http://www.enterprise-europe-network.cz/poradenstvi/financni-zdroje-pro-podnikani/strukturalni-fondy/>> [cit. 2011-12-12]

<sup>46</sup> Operační program Podnikání a inovace. Fondy Evropské unie. [online]. Dostupné z: <<http://www.strukturalni-fondy.cz/getdoc/665a13aa-e1ff-484d-ab28-84e90b454c89/OP-Podnikani-a-inovace>> [cit. 2011-11-20]



## **Programové období 2014-2020**

Aktuální diskuze o podobě tzv. kohezní politiky zahrnuje přirozeně i téma podpory malého inovačního podnikání. Zatím jsou známy jen hrubé obrysy politiky, ale toto téma bude jednou z prioritních oblastí, protože podpora inovačního podnikání je nedílnou součástí strategie Evropa 2020. Dle studie, kterou si MPO nechalo zpracovat v souvislosti s „programováním“ fondů EU, zaostává ČR zejm. v měkkých faktorech klíčových pro přechod ekonomiky ke znalostně založené. Struktura celkových výdajů do VaV naznačuje, že provázanost inovačního systému je omezená a je zde vysoká koncentrace výdajů do jednoho odvětví a několika vybraných subjektů. Studie dále poukazuje na absenci nástroje financování vzniku a úvodního rozvoje inovativních podniků.

Pojem seed fond je tedy v projektu MPO chápán jako nástroj finančního inženýrství, jehož cílem je podpora začínajících inovačních podniků a který využívá návratné finanční produkty, zejména investice do základního kapitálu, doplnkově však může využívat i jiné typy produktů, například úvěry, záruky apod.

S ohledem na zahraniční zkušenosti je připravován finanční model seed fondu. Jako nejvhodnější se jeví varianta investovat do profesionálně řízených fondů spolu s privátními investory – optimální poměr je doporučován vyvážený, tedy investice veřejných a soukromých prostředků v poměru 50 : 50. Doporučeno je spíše ponechat převážnou část řízení fondu na odbornících na rizikový kapitál.

### **4.3.9. Vize státu (MPO) v podpoře inovačního podnikání**

Chceme-li formou nového finančního nástroje podpořit vznik inovačně orientovaných podniků, je důležité nabízený nástroj doplnit celou škálou služeb, které přispějí jednak k tomu, že zde nápady budou vznikat, jednak k tomu, že jejich realizace a rozvoj budou úspěšné. Vznik nového seed fondu (ale i dalších finančních nástrojů) v ČR je proto třeba založit na kombinaci s dalšími nástroji přispívajícími k rozvoji inovačního podnikání a také transferu znalostí mezi výzkumem a aplikační sférou. Tyto nástroje by měly dle ředitele sekce fondů EU, výzkumu a vývoje na MPO zahrnovat mimo jiné:

- specializované podnikatelské služby na rozvoj strategických a manažerských kompetencí jako řízení inovací, strategické plánování například formou individuálního coachingu a mentoringu či specializovaných školicích aktivit,
- podporu rozvoje podnikavosti nástroji zaměřenými na rozvoj podnikavosti od žáků, přes výzkumníky až po začínající podnikatele,
- rozvoj stávající inovační infrastruktury tak, aby se výrazně zvyšovala kvalita nabízených služeb a tyto byly zaměřeny cíleněji na oblast inovačního podnikání,
- podporu spolupráce výzkumu a aplikační sféry,
- podporu dalšího rozvoje podnikatelských záměrů ve fázi rozvoje a růstu – podporu internacionalizace, vyhledávání vhodných partnerů apod.,
- posílení role institucí, které mají velké zkušenosti s podporou podniků, včetně těch začínajících – zejména agentura CzechInvest a Českomoravská záruční a rozvojová banka (ČMZRB),
- využití iniciativy EU – například finančních nástrojů JEREMIE, kontinuální konzultace s Evropskou komisí, EIB a EIF,
- navázat v oblasti finančních nástrojů na úspěšné programy finančních nástrojů v oblasti zvýhodněných úvěrů a záruk, které poskytuje ČMZRB,
- realizovat v krátkém čase vstupní variantu seed financování, která bude realizovatelná i bez změn legislativy, a pak ji postupně rozšiřovat.<sup>47</sup>

#### **4.4. Výhody a nevýhody jednotlivých forem podpory**

Začínající podniky mohou vedle business angels podpořit také jiné formy cizího kapitálu – úvěry, leasingy, venture kapitál, franchising, faktoring a forfaiting a také dotační či jiné podpůrné státní nebo regionální programy. Z tabulky uvedené níže je zřejmé, že podpora podniků ze strany business angels je velmi specifická a svou charakteristikou se jí blíží pouze venture kapitálové fondy. Tato specifická spočívá zejména v individuálním přístupu investorů a širších možnostech jejich vstupu do podniku a míře jejich podpory, a to nejen té finanční.

---

<sup>47</sup> Peníze pro nové Jobse. *CzechInno*. [online]. Dostupné z: <<http://www.czechinno.cz/informacni-centrum/aktuality/penize-pro-nove-jobse.aspx>> [cit. 2011-12-12]

**Tab. III. Stručné shrnutí charakteristik nejdůležitějších druhů financování začínajících společností<sup>48</sup>**

CHARAKTERISTIKA / DRUH FINANCOVÁNÍ	Business angel	Bankovníctví-euroamerický typ	Leasing	Venture capital Fond	Franchising	Factoring and forfaiting	Dotační a podpůrné programy
Dluhové financování		X	x				X
Vstup do ZK	X	X					
Alternativní financování					x	X	
Vysoké riziko	X			x			
Ručení aktivy		X					
Majetkový podíl ve firmě pro investora	X			x	x		
Vyšší potenciální výnos (pro investory)	X			x	x		
Závislost na instituci pro podnikatele		X			x	x	X
Zábava (pro investory)	X						
Poskytnutí kontaktů	X						
Pouze fin. prostředky		X	x		x	x	X
Platba úroku		X	x			x	
Platba rizikové prémie	X			x			
Investor se podílí na zisku	X			x	x		
Administrativně náročné	X			x			X
Jednotlivec	X						
Instituce		X	x	x	x	x	X
Fáze seed, start up	X		x		x		X
Fáze development		X	x	x		x	
Aktivní role investora	X				x		
Pasivní role investora		X	x	x		x	X
Scoringové systémy		X	x	x			
Samostatné rozhodování	X				x		X
Prostředky až po realizaci projektu							X
Ztráta kontroly nad podnikáním		X	x	x			X

*Zdroj: Vlastní zpracování na základě diplomové práce Andělští investoři ve financování podniku v ČR. Andršové*

<sup>48</sup> ANDRŠOVÁ, I. Andělští investoři ve financování podniku v ČR. Masarykova univerzita. Ekonomicko-správní fakulta, 2009. Vedoucí práce Ing. František Kalouda, CSc., MBA. str.51.

## Business angels a bankovní úvěry

Začínající firmy často uvažují o žádosti o úvěr u některé z bank. V následujícím přehledu je tedy uvedeno srovnání výhod a nevýhod těchto diametrálně rozdílných podpor právě z pohledu podnikatele.<sup>49</sup>

**Tab. IV. Výhody a nevýhody financování bankovními úvěry a financování s přispěním business angels**

<b>Klíčové výhody a nevýhody financování firem bankovními úvěry a financování soukromým kapitálem BA z pohledu podnikatele</b>	
<b>Financování BA</b>	<b>Bankovní úvěr</b>
<b>VÝHODY</b>	<b>VÝHODY</b>
Flexibilita	celkově jednodušší a přehlednější proces
dlouhodobé plánování	tlak na rychlé splacení úvěru
bez nutnosti ručit aktivity společnosti	nižší požadovaná výnosnost
kontakty a know-how investora	zachování majetkových vztahu ve firmě
<b>NEVÝHODY</b>	<b>NEVÝHODY</b>
ztráta minoritní části majetkového podílu	závislost na bance
zdlouhavý proces due diligence	úročení
nároky investora na požadovanou výnosnost	povinnost ručit aktivity
absence systematického přístupu v ČR	absence poradenství a know-how

*Zdroj: Vlastní zpracování na základě diplomové práce Andělští investoři ve financování podniku v ČR I. Andršové*

## 4.5. Význam sítí pro rozvoj a financování inovačního podnikání

Jak uvádějí primární i sekundární zdroje, mezi nejdůležitější aspekty podpory využití rozvojového a rizikového kapitálu patří networking, tedy aktivita či nástroj, které hýbou socioekonomickým rozvojem ve vyspělých zemích. Právě díky sítím a síťování dochází k potřebné výměně kontaktů a zkušeností a také k samotnému propojení („matchmaking“) inovačních firem s investory.

<sup>49</sup> ANDRŠOVÁ, I. Andělští investoři ve financování podniku v ČR. Masarykova univerzita. Ekonomicko-správní fakulta, 2009. Vedoucí práce Ing. František Kalouda, CSc., MBA. str.37.

#### 4.5.1. Podpůrné organizace a sítě v ČR

V České republice se vyskytují tyto organizace/asociace/sdružení, jejichž činnost se dotýká aktivit business angels:

- **Business Angels Czech**

Organizace Business Angels Czech (BA Czech) byla založena na konci roku 2001 v Praze. Spolupracuje s partnery v České republice i v zahraničí.<sup>50</sup> Business Angels Czech je členem sítě EBAN.

- **BID services s.r.o.**

Jako jedna z mála společností v ČR se zaměřuje na pořádání výhradně expertních konferencí a odborných seminářů. Další oblast společnosti tvoří služby pro zahraniční investory vstupující na nové trhy a české klienty, kteří chtějí rozšířit/změnit své působení či hledají cesty k zefektivnění své činnosti.<sup>51</sup>

- **Business Angels Club Brno**

Cílem projektu „Business Angels Club Brno“ je sdružovat jednotlivé Business Angels, zprostředkovávat kontakty na inovační firmy, poskytovat služby spojené s přípravou podnikatelských záměrů a prezentací firem pro vstup a investice Business Angels. Přínosem projektu je podpora vzniku nových inovativních firem a rozvoj inovačních firem zaměřených zejména na využití nových technologií a výsledků výzkumu a vývoje a realizaci konkurenceschopných výrobků a služeb. Projekt je realizován se sídlem v Podnikatelském inkubátoru Brno-Jih s pobočkami v Olomouci a Ostravě. Business Angels Club Brno vznikl jako projekt programu PROSPERITA.<sup>52</sup>

- **Jihomoravské inovační centrum**

Cílem JIC je vybudovat komplexní infrastrukturu pro podporu inovativního podnikání v regionu jižní Moravy a stát se předním poskytovatelem podpory začínajícím inovativním firmám v Evropě. JIC podporuje inovační podniky, vědu a výzkum a studenty s nápady. Zajišťuje pro ně finance, poradenství,

---

<sup>50</sup> Business Angels Czech. [online]. Dostupné z: <<http://www.bacz.cz/>> [cit. 11-09-25]

<sup>51</sup> B.I.D. Services, s.r.o. [online]. Dostupné z: <http://www.bids.cz/cz> [cit. 11-09-25]

<sup>52</sup> VTP Brno. [online]. Dostupné z: <<http://www.vtpbrno.cz/o-projektu/>> [cit. 11-09-25]

kontakty a prostory. JIC vzniklo v roce 2003 jako zájmové sdružení právnických osob. Základním posláním JIC je efektivně podporovat vznik a rozvoj inovačních firem. JIC také zprostředkovává: kontakty na investory, business angels, fondy rizikového kapitálu, kontakty na organizace podporující podnikání, kontakty na vysoké školy a vědecko-výzkumné instituce.<sup>53</sup>

- **Central European Advisory Group**

CEAG byla založena v roce 1993 malou skupinou odborníků v oblasti práva a obchodu. CEAG je poradenská skupina, která pomáhá firmám při hodnocení tržní příležitosti a pomáhá určit vhodné partnery pro podnikání (ČR a SR).

Klienty této skupiny jsou zejména společnosti hledající strategické možnosti vstupu na trh, společnosti hledající akviziční příležitosti, vývozci hledající nové tržní příležitosti, individuální investoři atd.<sup>54</sup>

- **TUESDAY Business Network**

TUESDAY Business Network je nezávislé členské sdružení poskytující platformu pro setkávání a výměnu zkušeností technologických podnikatelů, investorů a IT profesionálů pro získávání aktuálních informací a trendů zejména v oblasti moderních technologií a inovací. Hlavním cílem TUESDAY Business Network je podporovat vznik a rozvoj malých a středních podniků, inovací a technologií v České republice a poskytovat prostor pro navazování nových obchodních příležitostí. Sdružení vzniklo v roce 2004 a navázalo na aktivity celosvětové sítě First Tuesday.<sup>55</sup>

Z těchto společností se však BID Services s.r.o. a Tuesday Business Network o.s. soustřeďují zejména na pořádání seminářů, konferencí a školení a neprovozují síť business angels v pravém slova smyslu. Tu neprovozuje ani Central European Advisory Group, která se soustřeďuje primárně na manažerské, právní a finanční poradenství při rozjezdu nových firem. Za skutečné fungující sdružení business angels lze tedy považovat pouze Business Angels Czech a Business Angels Club Brno, intenzivní činnost na trhu v této oblasti vyvíjí také Jihomoravské inovační centrum. Žádná

---

<sup>53</sup> Jihomoravské inovační centrum. [online]. Dostupné z: <<http://www.jic.cz/>> [cit. 11-09-25]

<sup>54</sup> Central European Advisory Group. [online]. Dostupné z: <<http://www.ceag.cz/>> [cit. 11-09-25]

<sup>55</sup> Tuesday Business Network. [online]. Dostupné z: <<http://tuesday.cz/>> [cit. 11-09-25]

z uvedených BA struktur však nemá výhradní zaměření na technologické podniky a dvě z nich působí jako regionální instituce na Jižní Moravě, resp. v Brně. Oblast organizace sítí BA zaměřených zejména na technologické podniky na území Čech tedy zůstává dosud zcela nepokrytá.

V České republice dále existuje a funguje asociace **CVCA (Czech Venture Capital Association)**, která zastupuje společnosti působící v oblasti rizikového kapitálu. Hlavním cílem CVCA je propagace fenoménu rizikového kapitálu v České republice. Jedním ze způsobů takovéto osvětové činnosti je poskytování informací těm firmám, které by rizikový kapitál mohly využívat.

#### **4.5.2. European Business Angels Network (EBAN)**

EBAN je funkční evropská asociace early-stage investiční komunity. Byla založena v roce 1999, sídlí v Bruselu a čítá přímou či nepřímou formou na 300 sítí business angels z celé Evropy. Do nich je zapojeno zhruba 20 tis. business angels, kteří mají prostřednictvím EBAN přístup k více než 40 tisícům podnikatelských plánů za rok. Do funkčních sítí, které jsou postaveny na využití společných nástrojů, akcí, výzkumů a informačních toků a jakou je právě EBAN, vstupují další nadnárodní, národní, regionální sítě zejména z těchto důvodů:<sup>56</sup>

- Znat trendy na trhu s investicemi v raném stádiu
- Zajistit růst přeshraničních investic a ukázat zdařilé dohody partnerům
- Budovat nové vztahy síťování jednotlivců a mezinárodních organizací, sdílet kapacity a schopnosti, učit se od nejlepších
- Mít příležitosti k budování vlastních kapacit skrze tréninky EBAN Institutu a benchmarkovat svou výkonnost vůči ostatním
- Být viděn na evropské úrovni a propagovat vlastní aktivity v propagačních materiálech EBAN a na webových stránkách, vč. Directory of Networks
- Podpořit rozvoj evropského trhu s investicemi v raném stádiu, spoluvytvářet znalostní ekonomiku a kumulovat majetek majetných

---

<sup>56</sup> EBAN. Přeloženo z [www.eban.org](http://www.eban.org). [online]. Dostupné z: <<http://www.eban.org>> [cit. 11-09-25]

Se vstupem členové získávají:

- Komplementární přístup ke statistickým datům na evropském andělském trhu: EBAN Statistic Compendium 2010 (v hodnotě 363 EUR)
- Komplementární přístup k přeshraničnímu výzkumu: European Tax Benchmark 2009 (v hodnotě 181 EUR)
- Slevu na vstupném na akce EBAN (50%) s cílem networkingu
- Přednostní pozvání na relevantní celoevropské akce na top úrovni
- Možnost participovat na misi EBAN – účastnit se rozhodovacích procesů v pracovních skupinách (profesní standard, výzkum, trénink, přeshraniční spolupráce, tvorba politik)
- Měsíční newsletter
- Přístup do EBAN intranetu s exkluzivním obsahem a možnost propagovat své služby přímo investorům, podnikatelům a zprostředkovatelům, kteří jsou rovněž členy EBAN
- Přístup k možné účasti na projektech EU

Členové mají možnost rozšiřovat i své vlastní národní sítě, a to formou:

- Prezentace vlastní sítě jako člena EBAN na různých materiálech, webu a akcích
- Propagace vlastních akcí přes EBAN
- Přístupu k evropským projektům
- Přístupu k nabídce tréninků napříč Evropou i pro členy národní asociace
- Relevantních akcí (European Tech Tour, Angel Capital Association,..)
- Přístupu k EBAN intranetu
- Pracovní skupiny, networkingu na lokální i mezinárodní úrovni

Do sítě EBAN vstupují jednotliví business angels, kteří již investovali nebo hodlají investovat do start-up firem s vysokým růstovým potenciálem a zároveň poskytují nebo jsou připraveni poskytnout kromě financí svou odbornost a síť kontaktů s cílem rozvíjet nový obchod. Mají pak možnost poznat trendy na evropském early-stage investičním trhu, budovat nové vztahy skrze network s kolegy a sdílet znalosti přeshraničně, čerpat z praxe ostatních kolegů a nacházet příležitosti pro diverzifikaci rizika prostřednictvím setkávání s ko-investory a zvyšovat kvalitu i kvantitu potenciálních kontraktů.



**Obr. V. Ukázka webových databází<sup>57</sup>**

<b>Internetová aplikace pro projekt na trhu s nemovitostmi</b>		OBRAT (€)	90,000	REF.	916
VELIKOST INVESTICE (€)	25,000	EBIT		ODVĚTVÍ	Real estate
PODÍL VE FIRMĚ	up to 50%	HISTORIE (V LETECH)	15	SPECIFIKUM	e-commerce
ZEMĚ	CZ	FOR MORE DETAILS PLEASE CONTACT US AT <a href="mailto:INFO@BACZ.CZ">INFO@BACZ.CZ</a>			
OSNOVA PROJEKTU				NÁVRH INVESTICE	
<p>Projekt v oblasti realitního trhu je založen na internetové platformě – zejm. reklamě a propagaci. V tuto chvíli zcela nový a jedinečný na českém trhu zaplňuje místo na trhu se službami pro vlastníky pozemků a nemovitostí i pro klienty. Projekt zvyšuje kvalitu trhu s realitami a činí práci pohodlnější jak pro vlastníky tak i klienty. Velká tržní příležitost s ohledem na velikost českého realitního trhu.</p>				<p>Podnikatel žádá investici €25,000. Podíl ve firmě je předmětem jednání.</p>	
<b>Fitness Centrum pro ženy</b>		OBRAT (e 3 <sup>rd</sup> year)	1,100,000	REF.	913
VELIKOST INVESTICE (€)	150,000	EBIT	20%	PRŮMYSLOVÉ ODVĚTVÍ	Zdravotnictví
NÁVRH PODÍLU VE FIRMĚ	50%	DÉLKA PRAXE	15	SPECIFICKY	Fitness
ZEMĚ	CZ	DALŠÍ INFORMACE LZE ZÍSKAT NA <a href="mailto:INFO@BACZ.CZ">INFO@BACZ.CZ</a>			
OSNOVA PROJEKTU				NÁVRH INVESTICE	
<p>Se zkušeností s řízením americké fitnessové franšizy v Kalifornii, podnikatel zakládá nový franšizový koncept fitnessových center výhradně pro ženy nabízející 30minutový cvičební cyklus pro zaneprázdněné ženy a ty, co jsou z formy.</p> <p>Je první v segmentu a plánuje rychlou expanzi s prvními 2 kluby, které mají být otevřeny v r. 2009 a dalšími 4-10 kluby v roce 2010. První klub otevírá 1. července 2008 na Praze 10.</p> <p>Projekt je připraven. Návrh investice plánována dříve než do 3 let. Zisk za 5 let očekáván na úrovni €160,000.</p>				<p>Podnikatel žádá €70,000 v 1.kole. Podíl ve firmě a další podmínky jsou předmětem jednání.</p>	

<sup>57</sup> Business Angels Czech. [online]. Vlastní překlad. Dostupné z: [http://www.bacz.cz/www/index.php?sekce=sez\\_proj\\_cz](http://www.bacz.cz/www/index.php?sekce=sez_proj_cz) [cit. 11-09-25]

## **Jak je navázán kontakt s investory?**

1. žadatel předloží žádosti na daném formuláři
2. uhradí poplatek
3. obdrží registrační formulář
4. stručný popis umístěn na web
5. rozšířený popis podnikatelského záměru zaslán investorovi v momentě, kdy projeví zájem
6. investor kontaktuje přímo žadatele/podnikatele k dalšímu jednání
7. obě strany poskytnou networku zpětnou vazbu (dále nezveřejněnou)<sup>58</sup>

### **4.5.3. Význam sociálních sítí**

Sociologové definují sociální síť jako sociální strukturu vytvořenou z jednotlivců (nebo organizací), kteří jsou spojeni jedním či více typy vzájemné závislosti, a to ve společných zájmech, výměně znalostí či formě znalostí. Internetová sociální síť je popsána jako on-line servisní platforma nebo stránka, která se zaměřuje na budování a reflexi sociálních vztahů mezi lidmi, kteří sdílejí své zkušenosti a/nebo aktivity.

Mezi nejznámější sociální sítě patří Facebook, Bebo, Twitter, MySpace, LinkedIn, ale jsou zde také regionální sítě jako StudiVZ (zejm. v Německu) nebo iWiW (v Maďarsku). Z pohledu transferu technologií a podpory podnikání je nejvhodnější sítí LinkedIn. Je to obchodně zaměřená síť, založená v roce 2002 a odstartována v roce 2003. Je využívána pro účely profesního síťování. V roce 2010 registrovala síť LinkedIn více jak 75 milionů uživatelů.

“Využití služeb sociální sítě ve firemním kontextu představuje potenciál, který může mít velký přínos pro rozvoj podnikání i samotné práce ve firmě,” zdůraznil profesor managementu Soumitra Dutta (INSEAD).<sup>59</sup> Klíčovým faktorem jsou nulové náklady,

---

<sup>58</sup> Fees. *Business Angels Giving Business Wings*. [online]. Dostupné z: < <http://www.businessangels.com.au/fees.php> > [cit. 11-10-10]

<sup>59</sup> DUTTA, S. SEGEV, A. *Business Transformation on the Internet*. European Management Journal. Elsevier Science Ltd. 1999. Str. 466-476.

což může být přínosem zejména pro malé podniky či samotné vědce a odborníky na technologický transfer. Jedním z nástrojů otevřených na síti LinkedIn jsou tzv. Groups (skupiny). Ty sdružují odborníky v konkrétních, předdefinovaných oblastech.

Hlavním účelem sociálních sítí jako LinkedIn je networking. Může se zdát, že v zemích, jako je Česká republika, je nejrychlejší a nejefektivnější cestou, jak najít správné experty, přímý výzkum. V ČR je evidován celkový počet členů na LinkedIn. V roce 2005 to bylo zhruba 2 tis. Čechů, aktuálně je počet na úrovni 12-13 tisíc. LinkedIn je nejoblíbenější zejm. mezi zaměstnanci mezinárodních korporací nebo mezi lidmi, kteří se pohybují v mezinárodním prostředí (individuální konzultanti apod.). Počet lidí s profilem VaV je nízký. V této komunitě nejsou sociální sítě zatím příliš v oblibě.

**Tab. V. Síť oblíbené mezi firmami a investory**

Název sítě	Počet členů	Poznámka
I love start ups	49 600	Online komunita nových firem nebo firem v inkubaci, součástí jsou regionální a oborové podskupiny
Global Academic Innovation Network	2900	Mezinárodní skupina pro technologický transfer. Cílem je vytvořit vazby pro university a podniky z celého světa a posílit jejich spolupráci, komercializace výsledků a ekonomický rozvoj.
Spin Out	1970	Forum pro podnikatele, start-upy, ředitele firem, seed investory se zájmem o univerzitní spin-out projekty
ASTP	330	www.astp.net, asociace vědců a expertů na technologický transfer
Start up phase Forum	11 300	Komunita pro podnikatele a majitele start-up firem – nabízí informace k marketingu, fund-raisingu, poradenství, práci z domu, blogy, finance, náboru,

		legislativě
ICT Incubation	110	Skupina je propojena na komunitu mezinárodních ICT podnikatelských inkubátorů. Cílem je založit neformální platformu, která účastníkům projektu umožní lépe komunikovat, sdílet nápady
Entrepreneurs meet Investor	2 100	Podnikatelé hledající kapitál pro svůj rozvoj (seed, start-up, hedgevé fondy, akreditované investory a mezinárodní investory) .

V českém prostředí jsou na síti LinkedIn již dobře zavedeny tyto profesní sítě:

Název sítě	Počet členů	Popis
VTP Net	10	Komunita technologických parků, inkubátorů a manažerů tech. transferu
Incubator2	113	Česká start-up komunita
Business IT Club	16	Studentská komunita pracující zejm. se studenty VŠE, kteří mají zájem o IT a s on-line start-up firmami
Plzen.com	24	Skupina inovátorů a start-up firem v průmyslovém, znalostním regionu Plzeňska.
Trh nápadů	3405	<a href="http://www.trhnapadu.cz/">http://www.trhnapadu.cz/</a>

## 4.6. Mezinárodní projekty podporující rozvoj inovačního podnikání

Mezinárodní projekty jsou jednou z vhodných cest k získání nových nápadů a navázání nových kontaktů, ať už mezi partnery projektu nebo i mezi cílovými skupinami investorů a start-up podniků.

### Projekt CERT-TTT-M

Jedním z typových projektů je Certified Transnational Technology Transfer Manager (CERT-TTT-M).<sup>60</sup> Tento projekt byl realizován jedenáctičlenným konsorciem vedeným Austria Wirtschaftsservice a financován z 6. rámcového programu EU. V jeho průběhu bylo navrženo celoevropské vzdělávací curriculum pro celoživotní vzdělávání profesionálů v oblasti přenosu znalostí a technologií a systém jejich certifikace v souladu s evropským kvalifikačním rámcem (EQF).

### CEBBIS

Středoevropský projekt CEBBIS, financovaný z evropského programu CENTRAL Europe (dříve Interreg IIB), vytváří nadnárodní strukturu úzce specializovaných organizací technologického transferu, která má za cíl efektivně řídit industriální inovace a posilovat růst a konkurenceschopnost technologických firem prostřednictvím vysoce klientsky orientovaných služeb.<sup>61</sup> Na projektu, jehož hodnota přesahuje 2 miliony EUR, se podílí 11 partnerů ze 7 zemí. Sekundárním dopadem je přeshraniční matchmaking inovačních firem.

### Projekt NStar

Dalším zahraničním projektem, kterým se chce inspirovat například i Moravskoslezský kraj, je zřízení nového holdingového fondu v hodnotě 125 mil. liber v Severovýchodní Anglii. Fond byl zřízen s využitím prostředků Evropské investiční banky, ERDF a regionální rozvojové agentury One North East (ONE). Společnost North East Finance se pak stala správcem fondu a převzala odpovědnost za individuální investice investorů.

---

<sup>60</sup> Certified TTT Manager. [online]. Dostupné z: <[www.ttt-manager.eu](http://www.ttt-manager.eu)> [cit. 11-11-25]

<sup>61</sup> CEBBIS – Central Europe Branch Based Innovation Support. [online]. Informace dostupné z: <<http://www.cebbis.eu>> [cit. 11-11-25]

Díky projektu je od ledna 2010 otevřeno šest nových fondů, které jsou zacíleny na start-up a early-stage firmy a které zprostředkují investice od 5 tisíc do 1,25 mil. liber do inovativních projektů v letech 2010-2014.<sup>62</sup>

Nejsilnějšími faktory úspěchu projektu bylo:

#### 1. kvalitní personální zajištění

Byli přizváni experti z celé Velké Británie. Jejich hodnocení odpovídá sice jen 1,5násobku průměrné mzdy, ale jejich hlavní finanční motivace spočívá v osobní účasti na výsledcích fondu. 20% z exitu fondu nad původně vloženým kapitálem je rozděleno mezi manažery fondu – motivace k podpoře úspěšných projektů.

#### 2. nezávislost managementu fondu

Institucionální zajištění Nstar je možno rozdělit do dvou částí – na část administrační – ta je v případě projektu Nstar tvořena jako součást projektu One North East (obdoba "krajského úřadu" či jakési větší Agentury pro regionální rozvoj). Tato organizační složka získala financování z ERDF. Byl vytvořen fond NStar na základě tendru. Management fondu NStar je zcela nezávislý a není podřízený žádné jiné autoritě. Tímto je zajištěna nezávislost při výběru podpořených projektů.

Projekt Nstar bylo zapotřebí hlavně v úvodních fázích marketingově podpořit. Spolupráce byla navázána s VŠ, inkubátory, technologickými parky apod. V této době je již známý a zakládá si na své dobré reputaci – byla vybudována určitá důvěra podnikatelů k fondu.

---

<sup>62</sup> North East Finance for Business. [online]. Dostupné z: <<http://www.nstarfinance.com/>> [cit. 11-12-12]

## **5. Rizikový a rozvojový kapitál při podpoře začínajících inovačních podniků v České republice – výsledky empirického výzkumu**

Kapitola popisuje konkrétní zkušenosti 7 investorů z tuzemska i ze zahraničí, kteří byli osloveni v rámci akčního výzkumu. Jeho metodika je popsána v úvodní části diplomové práce, tato kapitola prezentuje zjištění z výzkumu.

### **5.1. Business angels v tuzemsku**

Business angels v ČR se částečně vymykají klasickému typu investorů. Liší se například tím, že nikdo z nich není business anelem na plný úvazek jako např. v USA. Za další rozdíl lze označit fakt, že většina z nich netouží po tom být mediálně známá.

Přestože je využití rozvojového a rizikového kapitálu v České republice zatím jen zřídka rozšířenou formou podpory začínajících firem, lze již ve vybraných příkladech hovořit o tuzemských příkladech dobré praxe, kde business angel investuje svůj čas, kontakty, zkušenosti a finanční prostředky a start-up podniky usilují o rapidní růst a prosazení na trhu. Mezi nejznámější investory, správce venture kapitálových fondů a představitele investorských sítí patří tyto osobnosti:

**Vladislav Jež** (Czech Venture Capital Association)

**Ivan Dvořák** (Societas Rudolphina, o.s.)

**Gabriel Berdár** (bývalý generální ředitel Českého Telecomu)

**Ondřej Bartoš** (Credo Ventures)

**Ivan Pilný** (prezident TUESDAY Business Network)

**Marta Nováková** (generální ředitelka a majitelka U&Sluno)

**Ladislav Chodák** (spolumajitel Unis, Microft Mind, AdvaICT)<sup>63</sup>

**Petra Rychnovská** ( ASB Prague, s.r.o.)

**Martin Kasa** (místopředseda Asociace pro elektronickou komunikaci, zakladatel kasa.cz)

Vedle těchto osobností je v České republice řada mladých investorů, kteří mohou být, s ohledem na povahu a rozsah jejich investic, zařazeni mezi business angels, byť nejsou v investorské komunitě ještě příliš známí. Někteří z nich byli zapojeni do empirického výzkumu. Je zároveň nutné podotknout, že velký počet investorů rádo zůstává v anonymitě a netouží po jakékoli publicitě. I z tohoto důvodu neexistují oficiální statistiky o výši jejich celkových investic za určité období.

## 5.2. Business angels v zahraničí

Jak je patrné z mnoha zdrojů, ve vyspělých evropských zemích a zejména v USA je podpora firem prostřednictvím rozvoje a rizikového kapitálu jednou z obvyklých forem podpory inovačního podnikání. Celkový počet business angels v Evropě je odhadován na 125 tisíc.<sup>64</sup>

Dle statistik OECD z roku 2009 je celkový odhad objemu venture kapitálových investic odhadován na 4 mld. EUR, z toho v rámci sítí (viditelně) je realizováno zhruba 7% investic, tj. ca 270 mil. EUR. V samotné Velké Británii je celkový objem investic 0,5 mld. EUR (12% v sítích), tedy osmina z celé Evropy.<sup>65</sup>

---

<sup>63</sup> ČÍŠKOVÁ, L. „*Fungující firma mě přestává bavit*“, říká brněnský investor Chodák. [online]. 25.7.2009. Dostupné z: <[http://brno.idnes.cz/fungujici-firma-me-prestava-bavit-rika-brnensky-investor-chodak-p8o-/brno-zpravy.aspx?c=A090723\\_150518\\_brno\\_krc](http://brno.idnes.cz/fungujici-firma-me-prestava-bavit-rika-brnensky-investor-chodak-p8o-/brno-zpravy.aspx?c=A090723_150518_brno_krc) > [cit. 11-11-02]

<sup>64</sup> EKONOMIE. Business Angel – 14. díl. [online]. Dostupné z: <http://nadrevo.blogspot.com/2009/11/business-angel-14dil.html> [cit. 11-11-02]

<sup>65</sup> OECD (2011). *Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors*. OECD Publishing. Dostupné z: <<http://dx.doi.org/10.1787/9789264118782-en>>. ISBN 978-92-64-11878-2. [cit. 2011-12-10]. Str. 47



Pro účely této práce autor využívá vedle sekundárních zdrojů také svých profesních kontaktů, díky kterým získal rámcové informace o business angels ve Velké Británii (Případová studie 3) a v Itálii (Případová studie 7).

Bližší informace pomohli poskytnout:

**Stephen Taylor** (Vědecko-technický park AREA v Terstu, Itálie)

**Franco Scolari** (Italian Angels for Growth, prezident)

**Cliff Zintgraff** (University Technology Enterprise Network, USA, program. manažer)

**Michael Prokop** (Velká Británie, business angel)

### **5.3. Modelový projekt na podporu spolupráce MSP s business angels**

V kapitole je se souhlasem ILA s.r.o. coby autory záměru představen modelový projekt, který byl podán v 1. kole III. výzvy programu Prosperita OPPI a jehož implementace by mohla podpořit efektivnější propojení poptávky investorů a nabídky dobrých podnikatelských nápadů z řad inovátorů ve formě sítě business angels. Projekt se tedy zaměřuje na zajištění dostupného financování pro zakládání (start-up) a raná stadia rozvoje (early stage development) nových technologických podniků, zejm. podniků aplikujících výsledky VaV veřejných vysokých škol (spin-outs).

**Název projektu:** Vytvoření portfolia služeb pro síť business angels

**Cíl projektu:** Vybudovat síť Business Angels (BA) s teritoriální působností v Čechách, kteří by investovali do technologických start-up společností, zejména spin-out společností mimopražských vysokých škol a výzkumných ústavů.

**Délka projektu:** 2-3 roky

**Aktivity projektu:**

- a. zařízení a provoz kanceláře
- b. vývoj metodiky a právního rámce investičního procesu

- c. softwarová implementace metodiky
- d. marketing a nábor BA
- e. příprava pilotního projektu
- f. realizace pilotního projektu s využitím zavedených služeb – propagace konceptu BAN, identifikace BA, asistence BA a MSP, školicí aktivity, propojení BA a MSP, vedení a aktualizace databází BA a MSP
- g. prezentace výsledků projektu
- h. management a reporting projektu
- i. zajištění udržitelnosti

#### **Výstupy projektu:**

- a. vybudované technické zázemí sítě business angels, včetně komunikační internetové platformy
- b. síť složená alespoň z 20 členů
- c. realizovaný nejméně jeden pilotní projekt
- d. dva semináře průběžně prezentující výsledky projektu

Jakmile bude objasněna problematika veřejné podpory v tomto a případně dalších dotačních titulech, které jsou zaměřeny na podporu inovačního podnikání formou rizikového a rozvojového kapitálu, bude tento projekt pravděpodobně podán do relevantní výzvy.

#### **5.4. Případové studie**

Kapitola je rozbohem výsledků empirického výzkumu této práce. S využitím metodiky prezentované v kapitole 2.3. jsou níže prezentovány anonymní případové studie, které vycházejí ze strukturovaných rozhovorů s vybranými business angels, respektive elektronického dotazníkového šetření. Informace pro tři ze sedmi studií byly získány na osobním setkání s investory, zbývající čtyři respondenti reagovali formou vyplněného elektronického dotazníku uvedeného v přílohách 1 a 2. Na některé dotazy se nepodařilo získat přímé odpovědi, a to buď z důvodu citlivosti informací, nebo nedostupnosti dat na straně investora.

Cílem případových studií bylo mimo jiné ověřit informace prezentované v odborné literatuře a dalších zdrojích s využitím praktických znalostí a zkušeností samotných investorů. V některých případech dochází ke stvrzení obecných tezí, v jiných se naopak názorově rozcházejí i samotní investoři. Shrnutí a diskuze výsledků jsou uvedeny v kapitole 7. Některá zjištění autor komentuje přímo v samotných studiích.

### **5.4.1. Případová studie 1**

#### **A. Profil business angela**

Investorovi je 53 let a působí jako vlastník nebo spoluvlastník ve více než 20 podnicích. Své investice realizuje převážně v tuzemsku, ale má zkušenosti také se zahraničními investicemi, zejm. v USA a v západní Evropě. Je odborníkem v oblasti informačních a komunikačních technologií, pracovní zkušenosti získal jako projektant řídicích systémů ve velké strojírenské firmě. K soukromým investicím přivedly investora poznatky a kontakty z podnikání v tuzemsku, přičemž primární motivací k prvním soukromým investicím do inovačních podniků byla právě možnost zhodnocení volného kapitálu, který se investorovi podařilo nakumulovat na počátku 90. let.

#### **B. Investice**

Do rizikových a rozvojových podniků již tento investor vložil zhruba 150 milionů Kč, což odpovídá 10-15% hodnoty jeho majetku. Dosud se podílel na zhruba 10 rizikových projektech, aktuálně jsou v realizaci ještě čtyři z nich. Investor investuje zejména do jemu blízké oblasti ICT. Osm z deseti podniků, které podpořil v roli business angela, bylo ve fázi start-up, zbývající dva již ve stádiu expanze. Úspěšné investice nabídly investorovi návratnost v horizontu 8 let, byť investor ve fázi investice považuje za optimální interval 5 let. Za úspěšné považuje 3 z 10 investic, zhruba polovinu hodnotí neutrálně a 2 projekty považuje za nezdařilé. Všechny investované podniky se při vstupu investora nacházely ve fázi start-up a průmyslově byly zaměřeny dle investorových oborových znalostí.

Investorova nejúspěšnější investice byl vstup do firmy Processor Expert. Prvotní investice činila 5 milionů Kč. Níže je uveden vývoj ekonomických ukazatelů tohoto podniku.

Obrat podniku v prvních 3 letech	Rok 1 = 6 mil. CZK Rok 2 = 9 mil. CZK Rok 3 = 14 mil. CZK Rok 8 = 59 mil. CZK
Zisk v prvních 3 letech	Rok 1 = - 5 mil. CZK Rok 2 = -7 mil. CZK Rok 3 = -10 mil. CZK Rok 8 = 13 mil. CZK

Zdrojem úspěchu byl dle investora dobrý nápad a příznivá situace na trhu v polovině 90. let. Oproti odborné literatuře, která úspěch inovačních firem opírá o kvalitu podnikatelských plánů, tento investor se chová spíše intuitivně, subjektivně hodnotí potenciál technologie a využívá svých znalostí o trhu.

### **C. Investorovy zkušenosti s partnery**

Za pozitivní označil investor vztahy s manažery a vlastníky úspěšných podniků, negativní zkušenosti má zejména v případech, kde se podniku dlouhodobě nedařilo prosadit na trhu. Výjimkou z úspěšných projektů byla situace, kdy manažeři prosperujících podniků začali bez vědomí investora jednat o prodeji podílu ve firmě.

Investor má bohaté zkušenosti se spoluprací s vysokými školami, podnikatelskými inkubátory a technologickými parky, hospodářskou komorou, venture kapitálovými fondy i s jinými business angels. Přínosné jsou z jeho pohledu vztahy zejména s vysokými školami a podnikatelskými inkubátory, kde se rodí kvalitní podnikatelské záměry, a také s kolegy z branže, s nimiž může sdílet své zkušenosti v oblasti soukromých investic.

### **D. Investorovo vnímání podmínek pro soukromé investice v ČR**

Dle slov investora neexistují v České republice žádné výrazné legislativní bariéry, které by negativně ovlivňovaly investice do začínajících nebo expandujících firem a jak investor, tak investovaný podnik by se měly umět místním podmínkám přizpůsobit. Má-li stát možnost tento způsob podpory inovačních firem podpořit, pak by měl:

1. zrušit systém dotací, a to evropských i tuzemských, protože zkreslují rozvojový potenciál
2. snížit daňovou zátěž investorů, a to zejména zdanění zisků financovaných podniků
3. podpořit technologicky vyspělé tuzemské podniky a omezit příliv zahraniční technologie při tvorbě proexportní politiky

Investor zná prostředí venture kapitálových fondů, které vnímá spíše jako konkurenci business angels než jejich možného partnera. Přiznává však, že VK fondy jsou pro jiný, konzervativnější typ investorů. Z hlediska možných nástrojů, které by zlepšily prostředí pro rizikový a rozvojový kapitál, je dle investora nejdůležitější efektivní networking. V této oblasti Česká republika stále zaostává a dobře fungující networkingové organizace typu Tuesday Business Network jsou spíše výjimkou.

Za jeden z největších problémů českého investičního klimatu považuje investor malou připravenost nositelů inovačních nápadů (začínajících podnikatelů) na vstup business angela nebo jakéhokoli jiného cizího kapitálu. Chybí jim totiž základní povědomí o přechodu z technologie na produkt a následně na jeho komercializaci (osa „technologie=> produkt => business“). Až příliš se soustředí právě na technologickou část a nevnímají důležitost dalších etap podnikání.

### **E. Investorova motivace**

Které motivy pro rizikové investice do začínajících či expandujících firem jsou pro investora nejsilnější? V první řadě je to perspektiva vysoké míry zhodnocení kapitálového vkladu, dále pak možnost využití vlastních manažerských zkušeností a odborných znalostí, touha stát se součástí českého podnikatelského prostředí, respektive sítě investorů, příležitost realizovat vlastní inovativní myšlenky spojené s výrobkem nebo službou prostřednictvím start-up podniku a v neposlední řadě také reálná možnost podpořit podnikání v České republice. Na tento aspekt klade investor obzvláště velký důraz. Na druhou stranu, možnost zasahovat do rozhodovacích procesů v podniku, určitou společenskou výzvu ani touhu podstoupit vysokou míru rizika nepovažuje investor za významné aspekty pro realizaci svých investic.

## 5.4.2. Případová studie 2

### A. Profil business angela

Investor se svými zkušenostmi z vědy a výzkumu a znalostí problematiky inovačního podnikání vymyká ostatním dotazovaným investorům. Je mu 62 let a působí zejména v tuzemsku coby manažer, expert i spoluvlastník v řadě podniků. Pracovní zkušenosti má zejména v oborech Life Science, dopravní telematiky a zdravotnictví, kde se podílel a nadále podílí na výzkumu a vývoji nových produktů. Je autorem mnoha vědeckých publikací a členem Národního registru poradců spravovaného vládou agenturou CzechInvest.

### B. Investice

Na poli soukromých investic se pohybuje již od 90. let, kdy byla investiční činnost úzce spjata s jeho zaměstnáním v tuzemsku. Přirozeně je však dlouhodobě v kontaktu také s řadou zkušených investorů v zahraničí. Do rizikových investic vložil méně než 10% svého majetku, a to prostřednictvím zhruba 5 projektů inovačních firem. Oborově jsou jeho investice zaměřeny na oblast Life Science, která mu je blízká vzhledem k jeho předchozím profesím. Investice do sektoru ICT považuje za atypické a méně rizikové s ohledem na nižší nároky na materiál a menší počet bariér na trhu.

Podniky, do kterých investoval, se nacházely výhradně ve fázi start-up. Samotné investice do jednoho podnikatelského projektu se pohybovaly řádově v milionech korun. Z pěti investic považuje investor jen jednu za výrazně úspěšnou, procento úspěšnosti se tedy pohybuje okolo 20%. Horizont návratnosti byl v tomto případě zhruba 8 let, firma rostla v posledních 3 letech o 30%. Vinou finanční krize se skupině business angels nepodařil včasný exit a rozhodli se tedy s prodejem svých podílů ještě vyčkat.

Investice se stala úspěšnou díky příznivým podmínkám na trhu, dobře fungujícímu realizačnímu týmu a celkově dobře připravenému podnikatelskému záměru s velkým růstovým potenciálem a možnostmi prosazení produktu na zahraničních trzích. Co však záměru chybělo, byl „plán B“, který investor považuje obecně za velmi důležitý faktor úspěchu.

### **C. Investorovy zkušenosti s partnery**

S *podnikateli*, které podpořil svou investicí i svými zkušenostmi, měl investor smíšené zkušenosti. Jen zhruba s třetinou z nich se mu spolupracovalo velmi dobře. Roli *vysokých škol* považuje investor za významnou, přesto má nemalé výtky ke způsobu, jakým jsou přenášeny výsledky výzkumné práce VŠ do praxe – zde investor vidí problémy zejména systémového, ale také kulturního charakteru. Investor má v roli business angela zkušenosti také s dalšími potenciálními partnery pro podporu inovačních firem. *Technologické parky a podnikatelské inkubátory* mohou sehrát v potřebném rozvoji významnou roli, avšak dosud z jeho pohledu plní spíše funkci poskytovatele infrastruktury pro podnikání, která byla hojně podpořena evropskými fondy a kterou je nyní nutné naplnit kvalitními službami pro podniky. Podpůrným bodem by mohly být i dobře fungující *regionální hospodářské komory*. Za zcela nefunkční považuje investor tzv. *clustery* (pozn. autora – neformální sdružení úzce spolupracujících firem), které sice mohou díky koncentraci znalostí významnou měrou podpořit rozvoj firem, ale bohužel byly v českých, resp. středoevropských podmínkách zakládány převážně s využitím fondů EU a tudíž nebyla zajištěna jejich přirozená udržitelnost. Dobrým partnerem business angels mohou být i *venture kapitálové fondy*, jejich investice obvykle přesahuje 1 mil. EUR, a tak by neměly být vnímány jako přímá konkurence soukromých investorů. Za velice přínosnou považuje investor spolupráci s *jinými business angels* a klade důraz na jejich networking. V souvislosti s podporou ze strany *veřejného sektoru* je investor opatrný, ale věří, že například připravovaný projekt Ekosystému pro rizikový kapitál v kombinaci se státním seed fondem se mohou stát vhodnými podpůrnými nástroji. Za nedořešenou otázku považuje investor klíč, podle něhož budou podporované podniky vybírány.

### **D. Investorovo vnímání podmínek pro soukromé investice v ČR**

Při hodnocení rámcových podmínek pro investování v České republice investor poukazuje na řadu bariér, které více či méně brzdí zapojení business angels do tuzemské podpory inovačního podnikání. Za hlavní bariéry považuje:

1. velikost země, tedy velikost trhu a celkový potenciál
2. stále nízký počet bohatých lidí

3. absenci podnikatelské kultury, neochotu riskovat, špatně nastavený „mindset“
4. chybně nastavený systém odměňování vědy
5. nedostatek kvalitních podnikatelských nápadů
6. absenci dlouhodobých priorit v oblasti vědy a výzkumu

Přestože se Česká republika svými ukazateli o ekonomické aktivitě a podpoře inovací (podané patentové žádosti, schválené žádosti apod.) postupně přibližuje průměru EU, v mnoha ohledech zaostává. Z hlediska daňové legislativy považuje investor stejně jako řada jiných za klíčový faktor prediktibilitu a stabilitu daňové politiky, a ta v ČR bohužel stále chybí. Důraz musí být kladen také na snížení byrokratické zátěže firem a zároveň na vymahatelnost práva.

### **E. Investorova motivace**

Při rozhodování o podpoře inovačního podniku se business angel rozhoduje v první řadě na základě perspektivy míry zhodnocení svého vkladu, na základě možných daňových aspektů, možnostech využití svých manažerských zkušeností a zapojení se do strategického řízení podniku. Prostřednictvím investice má investor také zájem realizovat vlastní inovativní myšlenku spojenou s konkrétním výrobkem či službou a přispět k podpoře podnikání v České republice. Za atraktivní část své práce vnímá možnost pomoci s přechodem vývoje do praktických aplikací a tedy s prokázáním věrohodnosti dílčích inovací.

### **5.4.3. Případová studie 3**

#### **A. Profil business angela**

Třetí investor patří mezi nejznámější business angels ve Velké Británii, ale díky jeho původu i častým návštěvám v České republice zná velmi dobře také tuzemské prostředí. Je mu 62 let a působí dlouhodobě jako vlastník ale i manažer ve vlastních podnicích. Své investice realizuje převážně ve Velké Británii, ale zkušenosti má i z tuzemska. Jeho



oborovou doménou je obchod a zejména pak catering, kde uplatňuje své manažerské a marketingové znalosti a dovednosti nabyté v letech minulých.

## B. Investice

K soukromému investování přivedla investora nutnost diverzifikovat své podnikatelské portfolio. Tento krok usnadnilo příznivé investiční prostředí na britských ostrovech. Do rizikových a rozvojových projektů již business angel investoval cca 10-15% svého majetku. Dosud se svým kapitálem a zkušenostmi podílel celkem na 6 projektech, přičemž všechny tyto investice byly oborově blízké investorovým zkušenostem, tj. oblasti obchodu a prodeje a odvětví cateringu. Pět z těchto šesti podniků se nacházelo ve fázi start-up, zbývající jeden již expandoval (expansion stage).

Průměrná výše jedné investice tohoto business angela je 75-100 tis. britských liber. Investor financovaný podnik opouští zhruba po 7-10 letech, horizont návratnosti investice se v jeho případě pohybuje na úrovni 5 let, která je také kýženým milníkem. Ze 6 zmiňovaných projektů považuje investor pouze jeden za vysoce úspěšný. Svou celkovou úspěšnost hodnotí zhruba na 15-20%.

Projekt Primal Soup v oblasti cateringu prezentuje tento jedinečný business angel jako zdařilou investici. Hospodářský vývoj podniku je prezentován níže.

Výše prvotní investice - hodnota / podíl ve firmě	100.000 GBP
Obrat firmy v prvních 3 letech (v tis. Kč)	Rok 1 = 0,4 mil. GBP Rok 2 = 0,8 mil. GBP Rok 3 = 1,5 mil. GBP
Zisk v prvních 3 letech (v tis. Kč)	ROI = 50-60%

Klíčovými faktory úspěchu byly dle investora dobré načasování a příznivé podmínky na trhu.

## C. Investorovy zkušenosti s partnery

Investor označuje vztahy s partnery v jím podpořených podnicích za pozitivní, nicméně složité. S dalšími typy subjektů příliš nespolupracuje, vyjma neformálních sdružení

business angels, jakými jsou v okolí investora například kluby Beer & Co. nebo Loban. Tuto spolupráci považuje investor za velmi přínosnou. Další partneři z jeho pohledu nejsou třeba s ohledem na charakter investic a celkové podnikatelské klima ve Velké Británii.

#### **D. Investorovo vnímání podmínek pro soukromé investice**

Ve Velké Británii dle slov investora neexistují zásadní legislativní bariéry pro venture kapitálové investice. Za pozitivní formu podpory považuje investor určité typy daňových úlev, kdy je například možný odpočet až do výše 30% z investic v hodnotě 0,5 mil. britských liber. V Británii je dobře zavedený například systém Enterprise Investment Scheme. Venture kapitálové fondy vnímá tento business angel jako přímou konkurenci a není jim tedy příliš nakloněn. Znaje české i britské prostředí je investor schopen porovnat kvalitu, respektive míru připravenosti podnikatelských záměrů v České republice i ve Velké Británii. Konstatuje, že připravenost českých start-up firem je v porovnání s britskými velice nízká a jen zřídka jsou schopny investora nadchnout při prvním setkání. Investor doporučuje pro české start-upy více tréninků a praktických ukázek, například s využitím metody „Elevator Pitch“, která učí nositele inovačních nápadů, jak jejich záměry v kostce a rychle prezentovat možným investorům. Ti se totiž nesoustředí pouze na propracovaný podnikatelský plán, ale také schopnost podnikatelů své nápady „prodávat“.

#### **E. Investorova motivace**

Při rozhodování o vstupu do začínajícího inovačního podniku se investor rozhoduje zejména na základě následujících kritérií:

Perspektivy vysoké míry zhodnocení kapitálového vkladu

Daňových aspektů

Možnosti využití vlastních manažerských dovedností nabytých v průběhu své profesní kariéry

Ostatní aspekty, jakými jsou touha po podnikatelském riziku, společenská výzva nebo většinový podíl v podpořeném podniku, jsou pro investora méně významné. Nejdůležitější pro investora je zábava, soukromé investování má hlavně jako koníčka.

Investor se svým profilem, zaměřením i působností liší od ostatních business angels zapojených do tohoto výzkumu. Potvrzuje však fakt, že soukromé investice mohou být významným motorem ekonomického rozvoje zemí, které pro ně vytvářejí příznivé podmínky. Česká republika by se měla vydat stejným směrem po vzoru Velké Británie, musí však podporovat podnikatelské myšlení možných inovátorů a systematicky podporovat spolupráci škol a podniků tak, aby investoři měli atraktivnější nabídku předpřipravených podnikatelských záměrů.

#### **5.4.4. Případová studie 4**

##### **A. Profil business angela**

Osobnostní profil tohoto business angela se vymyká typizovaným profilům v odborné literatuře, zejména s ohledem na jeho odbornosti a také na jeho nízký věk. Je mu teprve 31 let, ale již se mu podařilo vybudovat firmu s miliardovými obraty. Nadále působí jako manažer ve vlastních podnicích a také jako spolujednatel několika, převážně IT firem. Své investice realizuje jak na tuzemském, tak i zahraničním trhu, a to zejména ve Velké Británii.

Má letité zkušenosti v dynamickém průmyslu informačních a komunikačních technologií. Jeho činnost byla spjata s marketingem, obchodem, logistikou, finančním řízením, obchodní právem i personalistikou, takže je investor znalý všech principů řízení podniku. Ve svých počátcích se investor nechal inspirovat úspěšnými soukromými investory v České republice.

##### **B. Investice**

Do rizikového a rozvojového kapitálu již business angel vložil zhruba 10-20% svého majetku. Doposud byl aktivně zapojen do méně než 5 rizikových projektů start-up firem zaměřených na inovativní využití informačních technologií nebo s nimi spojeného obchodu (tzv. e-commerce), marketingu a finančních služeb, zejména na trhu s

realitami. Okrajově se zabývá také gastronomickým průmyslem. V momentě, kdy tento business angel uskutečnil počáteční kapitálové vklady, se podpořené podniky nacházely ve stádiu start-up, případně expansion stage.

Velikost počáteční investice se v realizovaných projektech pohybovala řádově ve statisících, výjimečně v milionech korun (pozn. autora – investor nemohl zobecnit rozptyl investic). Obvyklá časová návratnost investice se pohybuje v rozmezí 3-5 let, což je horizont podstatně kratší než v jiných odvětvích. Nejúspěšnějšími referenčními projekty tohoto business angela jsou portály srovnáme.cz a more-financi.cz a platforma pro začínající inovační podniky StartupYard. Za faktor úspěch lze považovat zejména otevřenost trhu a dynamičnost daného průmyslového odvětví.

### **C. Investorovy zkušenosti s partnery**

Investor má přirozeně bohaté zkušenosti s manažery IT firem, do nichž vložil svůj kapitál i své znalosti a kontakty. Tyto vztahy považuje za převážně pozitivní, s manažery si po profesní stránce rozumí a úzce s nimi spolupracuje na firemních strategiích. Jako člen řady neformálních platforem a jako místopředseda Asociace pro elektronickou komerci získává řadu cenných kontaktů z řad dalších business angels. Spolupráci s nimi vnímá jako přínosnou, neboť je to možnost sdílet zkušenosti ale i služby podporovaných firem. Okrajově spolupracuje také s vysokými školami, kde se mnohdy generují perspektivní inovativní nápady.

### **D. Investorovo vnímání podmínek pro soukromé investice**

V rámci dotazníkového šetření se k tomuto tématu investor přímo nevyjádřil, ale z jeho investičních úspěchů lze usuzovat, že prostředí v ČR neklade zásadní bariéry jeho soukromým investicím. Navíc se investor pohybuje v oblasti IT, která v poslední dekádě zažívá obrovský rozmach bez ohledu na hospodářské a finanční krize.

Z hlediska připravenosti podnikatelských záměrů na vstup venture kapitálu nezaujímá business angel jednoznačné stanovisko, protože nápady, do nichž investoval, byly po stránce unikátnosti připraveny velmi dobře. Co mnohdy postrádá je silná manažerská osobnost a propracovaný business model spolupráce.

## **E. Investorova motivace**

Perspektiva vysoké míry zhodnocení kapitálového vkladu je jednoznačně nejsilnějším motivem investora. Přes jeho relativně nízký věk má již bohaté manažerské zkušenosti, které chce v podpořených IT firmách zužitkovat. Na rozdíl od ostatních investorů chápe venture kapitálové investice také jako určitou společenskou výzvu a jako jednu z přímých možností, jak podpořit podnikatelské klima a výsledně hospodářský růst České republiky v konkurenčním prostoru EU i mimo něj. Tento business angel, stejně jako většina dalších, nemá potřebu získat většinový podíl v podpořených firmách a obecně nemá zájem podstupovat vysokou míru rizika. Daňové aspekty zatím považuje rovněž za méně významné.

### **5.4.5. Případová studie 5**

#### **A. Profil business angela**

Business angelovi je 32 let a přes svůj nízký věk se již řadí mezi úspěšné investory v IT průmyslu v tuzemsku i v zahraničí. V poslední době působí výhradně v pozici vlastníka nebo spoluvlastníka několika inovačních firem. Je aktivní na tuzemském trhu i v zahraničí, zejména pak v Maďarsku, Bulharsku, Litvě, Lotyšsku a Estonsku. Profesně i investičně se zaměřuje na informační technologie. Profesní zkušenosti získal především v manažerských pozicích ve vlastních i cizích podnicích. Během nich se také dozvěděl o principech soukromého investování, následně čerpal ze svých místních i mezinárodních kontaktů.

#### **B. Investice**

Na rozdíl od ostatních dotazovaných investorů tento mladý business angel vložil do rizikových a rozvojových projektů již více než 50% svého kapitálu. Celkem investoval již do cca 8 firem, přirozeně blízkých IT průmyslu. Všechny podpořené podniky se v době investorovy kapitálové injekce nacházely ve fázi start-up.

Průměrná výše investice tohoto business angela do jednoho rizikového projektu se obvykle pohybuje na úrovni 5 milionů Kč, přičemž nejčastěji z firem vystupuje po 3 letech. Kapitálový vklad se investorovi mnohdy vrací již po prvním roce podnikání s

podpořenými podniky, což svědčí o obrovské dynamičnosti IT průmyslu. Za úspěšné považuje investor 60% svých investic. Mezi zdařilé referenční projekty investor řadí firmu Miton.cz a portály slevomat.cz, heureka.cz hotel.cz či stahuj.cz. Úspěšné byly dle jeho vyjádření proto, že ve vhodnou dobu vyplnily prostor na trhu a díky sítím rychle získaly na oblibě mezi jejich uživateli.

### **C. Investorovy zkušenosti s partnery**

Business angel má spíše pozitivní zkušenosti s manažery podpořených inovačních firem, které podporuje také svými manažerskými zkušenostmi zejména při strategickém řízení. Spolupracoval nebo spolupracuje také s dalšími partnery. Spolupráci s vysokými školami, hospodářskou komorou a veřejnou správou nepovažuje za významnou pro rozvoj venture kapitálu. Naopak podnikatelské inkubátory, technologické parky, venture kapitálové fondy a sítě business angels jsou pro něj důležitými partnery.

### **D. Investorovo vnímání podmínek pro soukromé investice**

Za jednu z nejvýznamnějších aktuálních legislativních bariér, které negativně ovlivňují rozvoj podnikatelské prostředí v České republice, je státní projekt datových schránek. Na diskuzi ohledně založení veřejného venture kapitálového fondu reaguje investor spíše negativně, není totiž příznivcem intervence státu v této oblasti. Má-li stát venture kapitálové investice nějakým způsobem podpořit, pak jedině tím, že bude omezovat administrativní bariéry směrem k podnikatelské sféře. Připravenost samotných nositelů inovativních nápadů na vstup business angela nebo obecně venture kapitálu hodnotí tento investor jako „střední“.

Názory investora i jeho angažovanost na zahraničních trzích podporují tezi, že podmínky pro venture kapitál v České republice stále nejsou optimální. S odkazem na jeho slova lze konstatovat, že odstraňování bariér je v současné době efektivnější cesta než uměle vyvolaná, netransparentní podpora ve formě veřejných venture kapitálových fondů.

### **E. Investorova motivace**

Business angel je ke své investiční činnosti motivován několika stimuly. Za významný považuje shodně jako všichni další investoři potenciální výnos z investičního vkladu.

Důležitá je pro něj také možnost zužitkovat své manažerské zkušenosti nabyté v průběhu profesní kariéry. Svou investiční činnost vnímá také jako určitou společenskou výzvu. Jejím prostřednictvím může mimo jiné realizovat vlastní inovační nápady.

Naopak tento business angel nemá potřebu vlastnit většinový podíl v podpořené firmě, ani netouží podstupovat vysoké podnikatelské riziko. Členství v sítích a organizovaná podpora podnikání v ČR pro něj taktéž nejsou nikterak významné.

### **5.4.6. Případová studie 6**

#### **A. Profil business angela**

Dalšímu z mladších investorů je 32 let, působí výhradně v roli vlastníka nebo spoluvlastníka podpořených inovačních firem a soustředí se na progresivní oblast informačních technologií. Vedle tuzemského trhu je aktivní také na exotickém, brazilském trhu. Z hlediska profesních zkušeností má praxi v podnikovém managementu, výzkumu a vývoji produktů a také v personalistice a obchodním právu. Při úvahách o prvních investicích se nechal inspirovat v tuzemsku i v zahraničí, a to zejména prostřednictvím tzv. blogů (pozn. autora – webová aplikace s příspěvky jednoho editora na jednom webu).

#### **B. Investice**

Do rizikových a rozvojových projektů dosud business angel vložil méně než 10% svého kapitálu, přičemž se podílel na více než 10 a méně než 20 rizikových investicích. Své investice realizuje výhradě v IT průmyslu, který se dle jeho slov i názoru řady jiných investorů svou dynamičností a nevyzpytatelností vymyká ostatní průmyslovým odvětvím. Tuto tezi potvrzuje i investorova zkušenost s podnikáním v latinské Americe. V době vstupu investora do začínajících IT firem se všechny nacházely ve fázi start-up.

Suma 400 tis. Kč – to je obvyklá výše prvotního vkladu business angela. Stejně jako u dalších investorů v IT průmyslu se časový horizont mezi vstupem a exitem pohybuje na úrovni 3 let. V momentě počátečního vkladu je business angel připraven tolerovat

5letou dobu návratnosti investice. Mezi jeho aktuální projekty patří například StartupYard nebo TechSquare, které samy o sobě coby akcelerátory podporují inovační podnikání. Míru úspěšnosti svých rizikových investic zatím není investor schopen posoudit.

### **C. Investorovy zkušenosti s partnery**

Investor má spíše dobré zkušenosti s podpořenými firmami. Spolupracuje také s technologickými parky a podnikatelskými inkubátory a jinými business angels. Roli těchto partnerů z hlediska jejich kompetencí a know-how pro rozvoj financovaných podniků vnímá tento investor jako přínosnou. S ostatními subjekty typu vysokých škol, hospodářských komor, venture kapitálových fondů či veřejné správy nemá dostatek zkušeností k tomu, aby jejich přínos mohl zhodnotit.

### **D. Investorovo vnímání podmínek pro soukromé investice**

Business angel nevidí v ČR žádné legislativní ani daňové bariéry, které by negativně ovlivňovaly investiční aktivity v oblasti venture kapitálu. K veřejnému venture kapitálovému fondu se investor staví opatrně, úspěch takového nástroje záleží na mnoha externích faktorech. Opravdovou podporou inovačních start-up firem jsou dle business angela tzv. podnikatelské akcelerátory, jejichž cílem je urychlení procesu prosazení podniku na tuzemském a ideálně také mezinárodním trhu.

### **E. Investorova motivace**

Investor je při vstupu do inovačních firem motivován především perspektivou vysokého zhodnocení svého kapitálového vkladu, ale také možností využití svých manažerských znalostí a dovedností a příležitostí realizovat vlastní inovativní myšlenkou spojenou s konkrétní službou v IT prostředí.

Daňové aspekty, výše podílu ve firmě, míra rizika, společenská výzva či podpora inovačního podnikání v ČR nejsou pro tohoto business angela rozhodující, ale přirozeně tyto aspekty bere při svých investičních činnostech v potaz.



### **5.4.7. Případová studie 7**

#### **A. Profil business angela**

Business angel patří do skupiny zahraničních účastníků tohoto výzkumu. Je předsedou sítě Italian Angels for Growth, největší skupiny business angels v Itálii. Je mu 63 let, patří mezi zkušené investory v evropském měřítku. Privátní investování má jako koníčka, pracuje v manažerské pozici v cizím podniku a v jiných podnicích je také odborníkem na oblast IT, Life Science a elektroniky. Orientuje se výhradně na tuzemský trh, kde jsou dlouhodobě vytvářeny příznivé podmínky pro začínající malé a střední podniky, a to nejen inovační. Při svých investičních aktivitách využívá svých bohatých zkušeností v oblasti řízení podniků, kde zároveň využíval svých odborných znalostí ve výše zmíněných průmyslových odvětvích. K myšlence privátních investic jej přivedly semináře, workshopy a konference v tuzemsku.

#### **B. Investice**

Do začínajících inovačních firem dosud investoval méně než 10% svého kapitálu a účastnil se coby business angel zhruba pěti rizikových rozvojových projektů. Obvyklá výše jeho investice dosahuje řádově 10-30 tis. EUR, obvykle vystupuje z podpořených start-up firem po 5 letech, což je obvyklý horizont exitu i u ostatních respondentů. Všechny financované podniky se v momentě vstupu business angela nacházely ve fázi start-up a všechny byly blízké jeho oborovému zaměření, tedy IT, Life Science a elektronice. Po exitu podniky byly buď zcela soběstačné, nebo byly dále podpořeny prostřednictvím venture kapitálových fondů, jenž jim pomohly s další expanzí na zahraniční trhy.

#### **C. Investorovy zkušenosti s partnery**

Business angel hodnotí vztahy s financovanými start-up firmami za velmi dobré. Má zkušenosti také se spoluprací s vysokými školami, inkubátory a technologickými centry, kterou rovněž hodnotí za přínosnou jak z pohledu firem, tak jeho coby business angela. Jako předseda významné asociace business angels je pochopitelně nakloněn spolupráci

v rámci takových sítí či neformálních sdružení. Na italském příkladu lze tedy pozorovat, jak může koncentrace služeb, akcí a kontaktů pomoci rozvoji venture kapitálu.

#### **D. Investorovo vnímání podmínek pro soukromé investice**

Italský business angel nevnímá žádné legislativní ani daňové bariéry, které by negativně ovlivňovaly investování business angels v jeho zemi. Z hlediska daňové politiky je například možné získat určité daňové úlevy na kapitálovém zisku, pakliže investor vloží do 24 měsíců svůj kapitál do start-up podniku. Na rozdíl od českých respondentů dokonce podporuje existenci venture kapitálových fondů, avšak jedním z důvodů, proč tomu tak je, je fakt, že sám do jednoho z takových fondů přispívá a tuto investici chápe jako součást svého investičního portfolia. Za přínosné považuje také služby organizací technologického transferu, kde se s podporou zkušených odborníků mnohdy rodí životaschopné podnikatelské záměry. Mimo jiné i díky těmto službám hodnotí připravenost italských start-up podniků za poměrně dobrou. Podniky jsou již od prvopočátku nuceny zamýšlet se nad tržním uplatněním svých produktů na trhu, nad marketingovou strategií či tzv. business modelech.

#### **E. Investorova motivace**

Dotazovaného business angela motivují k jeho soukromým investicím zejména tyto stimuly:

Perspektiva potenciálního velkého výnosu z kapitálové investice

Možnost využití bohatých manažerských zkušeností

Touha podstoupit vysoké podnikatelského riziko (venture kapitál jako adrenalinový koníček)

Možnost stát se součástí podnikatelské komunity a sítí investorů

Vůle podpořit inovační podnikání v regionu (zejm. severní Itálie)

Naopak možné daňové úlevy, vlastnictví většinového podílu ve financovaném podniku, vyšší rozhodovací pravomoci, společenskou výzvu, ani možnosti komercializace vlastních inovativních nápadů nepovažuje investor z pohledu své motivaci za stěžejní.

#### **5.4.8. Zhodnocení výsledků empirického výzkumu**

Empirický výzkum byl proveden formou dotazníkového šetření a strukturovaných rozhovorů s vybranými investory. Ne vždy byli business angels ochotni reagovat na všechny otázky v dotazníku, ale i přesto lze na základě odpovědí a s využitím případových studií formulovat následující klíčové závěry:

1. Typický business angel je obvykle muž a zkušený podnikatel starší 50 let, avšak v dynamickém průmyslovém odvětví ICT se business angely stávají již mladí úspěšní podnikatelé ve věku 30-40 let. *V tomto dílčím údaji se teorie částečně rozchází se zjištěními z dotazníkového šetření, které potvrdilo, že i relativně mladí lidé se mohou stát investory a nabídnout své zkušenosti.*

2. Business angels mají sami zkušenosti s komplexním řízením vlastních či cizích podniků, které dále nabízejí společně s kapitálem inovačním firmám s růstovým potenciálem. *Toto zjištění potvrzuje fakt, že business angels nejsou pouze zdrojem kapitálových investic, ale působí také jako poradci a mentoři. Tato role je velice významná z pohledu start-up podniků.*

3. Obvyklá výše kapitálové investice se liší případ od případu, ale rámcově se přibližuje parametrům uváděným v odborné literatuře, tzn. mezi 250 tis. a 5 mil. Kč (ca 10-200 tis. EUR). *Výše investice závisí zejména na průmyslovém odvětví investora, investice v nákladově nenáročném sektoru ICT bývají nižší než například ve strojírenství.*

4. Své investice realizují business angels primárně v odvětví, v němž mají bohaté zkušenosti tak, aby mohli přispět i vlastní odborností. *Investorům jsou pochopitelně blízká odvětví, v nichž v předchozích letech uspěli coby manažeři nebo vlastníci a kde již mají vybudovanou vlastní síť kontaktů.*

5. Business angels mají obvykle dobré vztahy s podpořenými firmami, zejména tedy s těmi, kde se podařilo v rozumném časovém horizontu zhruba 5 let dosáhnout úspěchu, respektive návratnosti investice. *Tento závěr je logický, ale zároveň poukazuje na význam osobního vztahu manažerů podpořeného podniku a business angels.*

6. Z hlediska spolupráce s dalšími možnými partnery se názory investorů liší – někteří považují za významnou spolupráci s vysokými školami a podnikatelskými inkubátory, kde se rodí inovativní nápady, jiní vidí jako jediné možné partnery další business angels, s kterými mohou vytvořit neformální síť a sdílet kontakty i služby. S výjimkou italského investora jsou relativně negativně vnímány venture kapitálové fondy a veřejná správa, která je spíše než partner chápána jako sektor kladoucí bariéry. *Zjištění potvrzuje potřebu síťování a efektivního řízení spolupráce s možnými partnery. Většina investorů je registrována na síti LinkedIn, jejíž funkcionality jsou popsány v rámci kapitoly věnované sociálním sítím.*

7. Čeští business angels se dále shodují na tom, že by měly být dlouhodobě redukovány legislativní bariéry vedoucí k omezení inovačního podnikání nebo že by veřejný sektor neměl intervenovat vůbec. Zahraniční investoři žádné legislativní bariéry nevnímají, Velká Británie i Itálie vytvářejí pro venture kapitálové investice obecně velmi dobré podmínky. Možnosti určitých daňových úlev by uvítali všichni soukromí investoři. Za důležité považují investoři možnost sdružovat se v sítích a vytvořit efektivnější systém matchmakingu a networkingu, ideálně s využitím stávající infrastruktury typu podnikatelských inkubátorů a technologických parků. *Výsledky dotazníkového šetření potvrzují, že je třeba dále zlepšovat podmínky pro využití rizikového a rozvojového kapitálu při podpoře inovačního prostředí v České republice. Ta v mnoha aspektech – legislativních, daňových i socioekonomických – stále zaostává za vyspělými zeměmi, jakými jsou Itálie nebo Velká Británie, kde mají business angels, ale i samotné inovační podniky příznivější podmínky pro své aktivity.*

8. Motivace business angels je postavena na různých základech, ale všichni investoři se shodují na hlavních motivech, kterými jsou potenciální výnos z kapitálové investice a možnost využití vlastních manažerských zkušeností. Někteří investoři dále považují za důležité podpořit a kultivovat svou činností podnikatelské prostředí v regionu a

příležitost stát se členem širší podnikatelské komunity. Vyjma jednoho ze zahraničních investorů není jejich motivem touha podstoupit vysoké riziko, přestože většina investorů vnímá investice částečně jako svůj koníček. *Motivy dotazovaných business angels odpovídají očekáváním plynoucím ze sekundárních zdrojů (výnos z investice a využití zkušeností pro rozvoj podniku). Vstupuje zde však také aspekt kultivace podnikatelského prostředí, ke které chtějí business angels přispívat.*

9. Žádný z business angels nemá primární zájem získat většinový podíl v podpořeném podniku a mít tedy hlavní rozhodovací pravomoci. Žádný z investorů nevnímá svou činnost jako společenskou výzvu. *I zde se potvrzuje hypotéza, že business angels nechtějí mít dominantní roli formou majoritního vlastnictví podniku. Naplnění společenské výzvy přisuzují zřejmě spíše velkým korporacím.*

## 6. Závěr a zhodnocení

Cílem diplomové práce bylo zmapovat možnosti využití rizikového a rozvojového kapitálu poskytovaného soukromými investory (tzv. business angels) začínajícím inovačním podnikům v ČR a prostřednictvím případových studií zhodnotit připravenost tuzemského podnikatelského prostředí z pohledu této specifické skupiny investorů. Prostřednictvím studie lze tedy posoudit, zdali rizikový a rozvojový kapitál může být vhodnou podporou inovačních start-up podniků v České republice a pokud ano, v jaké formě by měl být firmám zpřístupněn.

Diplomovou práci autor rozdělil na část teoretickou a část praktickou. Teoretická část umožňuje poznat relevantní odbornou terminologii, nahlédnout do historie rizikového a rozvojového kapitálu a pochopit investiční proces a životní cyklus firem v kontextu kapitálových investic. Dále je na základě dostupných informačních zdrojů a částečně praktických zkušeností autora posouzena aktuální situace v České republice v oblasti podpory inovačního podnikání. Česká republika je zasazena do evropského kontextu, což autor vnímá jako možnost sebereflexe a následně stanovení možných opatření. Součástí diplomové práce je také posouzení významu networkingu a využití sociálních sítí coby jednoho z nepřímých nástrojů podpory podnikatelského prostředí. Autor vycházel v kapitolách 1-4 z velkého počtu sekundárních informačních zdrojů. Na tomto místě je vhodné podotknout, že přestože k tématu rizikového a rozvojového kapitálu již existuje odborná literatura, vzhledem k jeho dynamickému rozvoji autor ve velké míře využíval internetové zdroje, které ve většině případů poskytují aktuálnější data než tištěné publikace. Informatizace a elektronizace jsou ostatně důležitými aspekty rozvoje inovačního prostředí a spolupráce mezi nositeli inovativních nápadů a potenciálními investory.

Cílem praktické části bylo ověřit teoretické poznatky, ale také zjistit, kdo jsou business angels, odkud přicházejí, v jakém průmyslovém odvětví se pohybují a jaký je jejich reálný pohled na tuzemské prostředí v oblasti podpory inovačních podniků s využitím rizikového a rozvojového kapitálu.

V rámci dotazníkového šetření coby nedílné součásti této práce bylo osloveno celkem sedm soukromých investorů – pět působících převážně v tuzemsku a dva zahraniční. Struktura skupiny respondentů byla rozmanitá, jak co se týče jejich věku, tak oborového zaměření i profesních zkušeností. Různorodé, z pohledu tuzemských a zahraničních business angels, bylo zejména vnímání rámcových podmínek pro využití rizikového a rozvojového kapitálu. Shodu naopak nacházeli zejména v definici hlavních motivačních faktorů pro jejich formu podnikání. Závěry jsou zevrubně popsány v kapitole 5.4.8.

Na základě informací zjištěných ze sekundárních a zejména z primárních zdrojů lze formulovat opatření, jejichž zavedení by mohlo vést k posílení využití rizikového a rozvojového kapitálu poskytnutého soukromými investory – business angels – na podporu inovačních start-up podniků. Ty by se do budoucna měly stát hybateli ekonomického rozvoje tak, jak tomu je ve vyspělých evropských zemích. Za důležitá a zároveň realizovatelná považuje autor tedy následující opatření:

1. Z hlediska struktury veřejného financování inovačního podnikání je v současné době připravován projekt Ekosystému rizikového kapitálu, který bude veden agenturou CzechInvest a pravděpodobně bude mezičlánkem pro první český veřejný seed fond. Úspěch těchto projektů závisí mimo jiné na solidním jednání a pozitivních referencích, což bude vyžadovat dlouhodobou aktivitu fondu a kvalitní personální zajištění projektů. Otázkou zůstávají možnosti firem zažádat ve fázi start-up o financování z rozpočtu krajů, měst, univerzit, nicméně jak vyplývá ze zahraničních zkušeností prezentovaných v této diplomové práci, veřejný sektor může, ať už prostřednictvím seed fondu nebo například daňových úlev pro investory či tzv. inovačních voucherů pro start-up podniky, významnou měrou přispět k rozvoji inovačního podnikání a podpořit využití rizikového a rozvojového kapitálu. Pro investory je významná i stabilita legislativního prostředí.

2. Po vzoru vyspělých evropských zemí (zejm. Velké Británie, Německo, Švýcarsko, Finsko a dalších), kde se daří rozvíjet inovační prostředí, je nezbytné se zabývat celým „ekosystémem“ podpory vzniku inovací - podporou podnikatelského myšlení na vysokých školách a výzkumných pracovištích počínaje, přes podporu vzniku spin-off firem, úpravy licenční politiky, podnikatelský coaching a mentoring, až po vytváření prostředí důvěry mezi vlastníky nápadů a potenciálními investory.

Nedůvěra k investorům pramení z konzervativní povahy českých nositelů inovačních nápadů. Jedinými možnými, avšak významnými opatřeními jsou prezentace a medializace zdařilých projektů (success stories), oboustranně solidní jednání a otevřená diskuze o možných rizicích a podmínkách spolupráce. Nejedná se pouze o důvěru mezi podnikateli a investory, ale také o vztahy s konzultanty, kouči, správci investičních fondů, manažery podnikatelských inkubátorů a dalšími aktéry v inovačním podnikání.

3. Je účelné podporovat funkční, byť i neformální platformy business angels, kde může docházet k efektivnímu propojení poptávky nositelů inovačních nápadů a nabídky investorů a kde mohou vznikat potřebné a investory častokrát zmiňované profesní sítě, například i v jednotlivých průmyslových odvětvích.

4. Zájem podnikatelů je základním předpokladem úspěšnosti projektu. Je třeba podpořit podnikavost obyvatel, zejména pak mladých, technicky zdatných lidí. V ČR je identifikován nedostatek projektů (dealflow). Podnikatelé by měli mít zájem připravit projekt pro investora – větší počet projektů vytvoří i větší konkurenci a přirozeně i vyšší kvalitu. Z pohledu investorů je velkým nedostatkem nízká kvalita podnikatelských plánů, které jsou sice postaveny na zajímavém inovativním produktu, ale chybí jim realizovatelné finanční plány, marketingové strategie a obchodní modely. Vhodnou formou podpory se může stát koučing, školení a konzultace v oblasti přípravy podnikatelského plánu, ale také například stáže studentů v dobře fungujících podnicích. Přispět k tomuto procesu mohou také vysoké a střední školy. Vedle finanční podpory je vždy vhodné nabídnout také související poradenství – technické, manažerské, finanční, personální – proto by se mohla osvědčit role business angels.

Závěrem lze konstatovat, že přestože české prostředí ještě není dostatečně připraveno na široké využití rizikového a rozvojového kapitálu, řada tuzemských business angels je motivována do inovačních podniků vstupovat a stát se součástí systému podpory inovačního podnikání. Autor této diplomové práce se zabýval možnými formami podpory inovačního podnikání v ČR a zaměřil se zejména na profily, úlohy a názory investorů. Z hlediska budoucích výzkumných prací by proto bylo přínosné zhodnotit dopady vstupu investorů do samotných inovačních podniků, tzn. provést výzkum primárně mezi podniky. Bezpochyby zajímavé by bylo také sledovat fázi exitu business angels, případně využití dalších forem podpory typu venture kapitálových fondů.



## Seznam použitých zdrojů

### Konzultované literární zdroje

ANDRŠOVÁ, I. Andělští investoři ve financování podniku v ČR. Masarykova univerzita. Ekonomicko-správní fakulta, 2009. Vedoucí práce Ing. František Kalouda, CSc., MBA. počet s. 97.

BENJAMIN G.; MARGULIS J. Angel Capital: How to Raise Early-Stage Private Equity Financing. John Wiley & Sons, 2005. ISBN 0471690635

CzechInvest: Finanční průvodce pro malé a střední podniky. Praha, 2004.

DVOŘÁK I.; PROCHÁZKA P. Rizikový a rozvojový kapitál. Praha: Management Press, 1998. ISBN 80-85943-74-3.

DUTTA, S. SEGEV, A. *Business Transformation on the Internet*. European Management Journal. Elsevier Science Ltd. 1999. Str. 466-476.

EVCA. Private Equity and Generational Change. EVCA Research Paper. Zaventem: European Private Equity & Venture Capital Association, 2005.

KISLINGEROVÁ, E. NOVÝ, I. Chování podniku v globalizujícím se prostředí. 1. vydání Praha: C.H. Beck, 2005. ISBN 80-7179-847-9. Počet stran: 422. Str. 393.

PRESTON, S. Angel financing for entrepreneurs. Early stage funding for long-term success. U.S.: HB Printing, 2007. ISBN-13:978-0-7879-8750-3

REŽŇÁKOVÁ, M., ZINECKER, M. Experiences and Perspectives by Financing of the Venture Capital Form in the CR. In *New Trend for a New Europe: Research for Entrepreneurship*. Brno: FBM BUT Brno, 2004. s. 12-23. ISBN 80-214-2753-1.

STEDLER, H. PETERS, H. *Business Angels in Deutschland*. FH Hannover. 2002. Str. 133-153.

VALACH, J. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. 2. přepracované vydání Praha: Ekopress. 2006. ISBN 80-86929-01-9. Počet stran: 465. Str. 351.

VAN OSNABRUGGE, M. Angel investing: matching startup funds with startup companies: the guide for entrepreneurs, individual investors, and venture capitalists. U.S.: HB Printing, 2000. ISBN 0-7879-5202-8.

WELSH, John A., WHITE, Jerry F.: *The Entrepreneur's Master Planning Guide*. 1. vydání New York: Prentice Hall Press, 1986. ISBN 0-13-282806-5. Počet stran: 408. Str. 174, vlastní překlad.

ZINECKER, M.; RAJCHLOVÁ, J. Význam private equity v ČR v kontextu evropského vývoje. *Acta academica karviniensia*, 2010, roč. 2010, č. 2, s. 30-42. ISSN: 1212- 415X.

### **Internetové zdroje**

B.I.D. Services. [online]. Dostupné z: <http://www.bids.cz/cz> [cit. 2011-09-25]

*Business Angels Czech*. [online]. Dostupné z:

<[http://www.bacz.cz/www/index.php?sekce= podnik\\_cz& podnik\\_id=0](http://www.bacz.cz/www/index.php?sekce= podnik_cz& podnik_id=0)> [cit. 2011-11-01]

Business Angels Czech. [online]. Vlastní překlad. Dostupné z:

<[http://www.bacz.cz/www /index.php?sekce=sez\\_proj \\_cz](http://www.bacz.cz/www /index.php?sekce=sez_proj _cz)> [cit. 2011-09-25]

Central European Advisory Group. [online]. Dostupné z: <<http://www.ceag.cz/>> [cit. 2011-09-25]

Communication from the Commission “EUROPE 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth” 3/3/2010. [online]. Dostupné z: <[http://europa.eu/legislation\\_summaries/employment\\_and\\_social\\_policy/eu2020/em0028\\_en.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/eu2020/em0028_en.htm). vlastní překlad>. [cit. 2011-10-10].

*CzechAccelerator 2011-2014*. [online]. Dostupné z: < <http://www.czechaccelerator.cz/>> [cit. 2011-12-12]

ČÍŠKOVÁ, L. „*Fungující firma mě přestává bavit*“, říká brněnský investor Chodák. [online] 25.7.2009. Dostupné z: <[http://brno.idnes.cz/fungujici-firma-me-prestava-bavit-rika-brnensky-investor-chodak-p8o-/brno-zpravy.aspx?c=A090723\\_150518\\_brno\\_krc](http://brno.idnes.cz/fungujici-firma-me-prestava-bavit-rika-brnensky-investor-chodak-p8o-/brno-zpravy.aspx?c=A090723_150518_brno_krc)> [cit. 2011-11-02]

EBAN 2006. [online]. Dostupné z: <<http://www.eban.org>> [cit. 2011-11-01]

European Patent Office. [online]. Dostupné z: <http://www.epo.org/about-us/statistics/filings.html> [cit. 2011-11-25]

EVCA. Private Equity and Generational Change. [online]. Dostupné z:

<<http://www.evca.eu/about/default.aspx? id=1852>> [cit. 2011-11-01]

Fees. Business Angels Giving Business Wings. [online]. Dostupné z: < <http://www.businessangels.com.au/fees.php> > [cit. 20 11-10-10]

Interní studie zpracovaná v rámci mezinárodního projektu CEBBIS. Inovacentrum ČVUT. Informace k projektu dostupné z: <<http://www.cebbis.eu>>

JEŽ, V.: prezentace přednášky Private Equity v České republice domácí institucionální investoři překážky a příležitosti. [online]. 2007. Dostupné z <[www: www.cvca.cz](http://www.cvca.cz)>. [cit. 2011-09-25]

Jihomoravské inovační centrum. [online]. Dostupné z: <<http://www.jic.cz/>> [cit. 2011-09-25]

Klastry. CzechInvest. [online]. Dostupné z: <<http://www.czechinvest.org/klastry>>. [cit. 2011-11-29]

MALÝ, O. *Nový projekt státu: Stovce inovativních firem dáme 600 milionů, říká zástupce MPO.* [online]. Dostupné z: <<http://m.ihned.cz/c1-54213550-novy-projekt-statu-stovce-inovativnich-firem-dame-600-milionu-rika-zastupce-mpo>> [cit. 2011-12-15]

New Hampshire's Center for Venture Research. [online]. Dostupné z: <<http://wsbe.unh.edu/cvr>> vlastní překlad. [cit. 2011-11-01]

OČKO, P. Jak by mohl vypadat první český seed fond? [online]. Dostupné z: <<http://www.ceskyexport.cz/clanek/jak-by-mohl-vypadat-prvni-cesky-seed-fond/>> [cit. 2011-03-10]

OECD (2011). *Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors.* OECD Publishing. [online]. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264118782-en>. ISBN 978-92-64-11878-2. [cit. 2011-12-10]. Str. 23.

Operační program Nadnárodní spolupráce. [online]. Dostupné z: <[www.central2013.eu](http://www.central2013.eu)>. vlastní překlad. [cit. 2011-10-20]

Operační program Podnikání a inovace. Fondy Evropské unie. [online]. Dostupné z: <<http://www.strukturalni-fondy.cz/getdoc/665a13aa-e1ff-484d-ab28-84e90b454c89/OP-Podnikani-a-inovace>> [cit. 2011-11-20]

Peníze pro nové Jobse. *CzechInno.* [online]. Dostupné z: <<http://www.czechinno.cz/informacni-centrum/aktuality/penize-pro-nove-jobse.aspx>> [cit. 2011-12-12]

PLISCHKE, Simona Ely: Pytel peněz pod křídlem anděla. [online]. Dostupné z: <<http://www.penize.cz/16156-pytel-penez-pod-kridly-andela>> [cit. 2011-09-23]

Podmínky inkubace. *Technologické centrum Hradec Králové.* [online]. Dostupné z: <<http://www.tchk.cz/podminky-inkubace.html>> [cit. 2011-11-29]

Podpora inkubovaným firmám. *Technologické centrum Hradec Králové*. [online]. Dostupné z: <http://www.tchk.cz/podpora-inkubovanym-firmam.html> > [cit. 2011-11-29]

Příručka CVCA k investování soukromého a venture kapitálu. [online]. Praha: Czech Venture Capital Association. Dostupné z: <<http://www.czechinvest.org/data/files/prirucka-cvca-277.pdf>> [cit. 2011-11-11]. Str. 32.

Rozvoj partnerství a posílení kapacity inovačního potenciálu Moravskoslezského kraje. Zápis z konference. [online]. 22.11.2007. Dostupné z: <[http://www.partnerstvi-msk.cz/rea\\_040102.html](http://www.partnerstvi-msk.cz/rea_040102.html)> [cit. 2011-11-20]

*StartupYard*. [online]. Dostupné z: <<http://www.startupyard.cz>> [cit. 2011-12-12]

Strukturální fondy. Enterprise Europe Network Česká republika. [online]. Dostupné z: <<http://www.enterprise-europe-network.cz/poradenstvi/financni-zdroje-pro-podnikani/strukturalni-fondy/>> [cit. 2011-12-12]

*TechSquare*. [online]. Dostupné z: <<http://www.techsquare.cz/cs/o-techsquare/o-projektu>> [cit. 2011-12-12]

The Czech Private Equity and Venture Capital Association: Příručka k investování soukromého a venture kapitálu, 2007. [online]. Dostupné z: <<http://www.czechinvest.org/data/files/prirucka-cvca-277.pdf>> [cit. 2011-12-12]

Tuesday Business Network. [online]. Dostupné z: <<http://tuesday.cz>> [cit. 11-09-25]

*Venture Capital a Private Equity*. [online]. Dostupné z: <<http://nadrevo.blogspot.com/2009/11/business-angel-2dil.html>> [cit. 2011-11-01]

Venture kapitál. CzechInvest.[online]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/venture-kapital>. [cit. 2011-11-01]

VTP Brno. [online]. Dostupné z: <<http://www.vtpbrno.cz/o-projektu/>> [cit. 2011-09-25]

## **Interview**

DVOŘÁK, Ivan. Interview. 12. 12. 2011, Praha.

CHODÁK, Ladislav. Interview. 9. 11. 2011. Praha.

PROKOP, Michael. Interview. 9. 11. 2011. Praha.

## **Seznam použitých zkratk**

AIA = Angel Investor Association

BA = Business Angel

BACZ = Business Angels Czech

EBAN = European Business Angel Network

EVCA = European Venture Capital Association

EU = Evropská unie

MSP = malé a střední podniky

MPO = Ministerstvo průmyslu a obchodu

NVCA = National Venture Capital Association

OPPI = Operační program Podnikání a inovace

PE = Private Equity

TCHK = Technologické centrum Hradec Králové

VaV = věda a výzkum

VC = Venture Capital / venture kapitál

## **Seznam tabulek, grafů a schémat**

Tab. I. Základní rozdíly mezi business angels a venture kapitálovým fondem

Tab. II. Patentové žádosti při European Patent Office (EPO)

Tab. III. Stručné shrnutí charakteristik nejdůležitějších druhů financování začínajících společností

Tab. IV. Výhody a nevýhody financování bankovními úvěry a financování s příspěvím business angels

Tab. V. Síť oblíbené mezi firmami a investory

Obr. I. Vztah míry rizika a délky existence podniku

Obr. II. Zobrazení průběhu investičního procesu

Obr. III. Význam business angels při vyplňování equity gap

Obr. IV. Procesní model vstupu do podnikatelského inkubátoru

Obr. V. Ukázka webových databází

## **Seznam příloh**

Příloha 1 – formulář dotazníku pro investory – česká verze

Příloha 2 – formulář dotazníku pro investory – anglická verze

## Příloha 1 – formulář dotazníku pro investory – česká verze

DOTAZNÍK PRO INVESTORY				
<b>I. Informace o investorovi (osobnostní profil a charakter preferovaných investic)</b>				
Jméno investora				
Kontakt				
Věk				
<b>Působíte v pozici (hodící se prosím označte X):</b>				
Managera (ve vlastním podniku)	<input type="radio"/>			
Managera (v cizím podniku)	<input type="radio"/>			
Vlastníka	<input type="radio"/>			
Zaměstnance	<input type="radio"/>			
Vaše investice realizujete:				
Výhradně v tuzemsku:	<input type="radio"/>			
V tuzemsku i na zahraničních trzích (prosím jmenujte)	<input type="radio"/>			
<b>Pracovní zkušenosti máte především v následujících oborech:</b>				
Informační technologie	<input type="radio"/>			
Telekomunikace	<input type="radio"/>			
Life Science (biotechnologie, medicína)	<input type="radio"/>			
Strojírenství, investiční celky	<input type="radio"/>			



Elektrotechnika	<input type="radio"/>			
Chemický průmysl	<input type="radio"/>			
Obchod	<input type="radio"/>			
Služby (bankovní, pojišťovací, svobodná povolání)	<input type="radio"/>			
Jiných (prosím jmenujte)	<input type="radio"/>			
<b>Zkušenosti jste získal(a) především v pracovních pozicích:</b>				
Podnikový management	<input type="radio"/>			
Marketing a prodej	<input type="radio"/>			
Logistika	<input type="radio"/>			
Inženýring	<input type="radio"/>			
Výroba	<input type="radio"/>			
Výzkum a vývoj produktů	<input type="radio"/>			
Finance	<input type="radio"/>			
Personalistika/právo/správa	<input type="radio"/>			
Podnikatelské poradenství/koučing	<input type="radio"/>			
<b>Kde jste se inspiroval(a) při úvahách o prvních privátních investicích?</b>				
V tuzemsku	<input type="radio"/>			
V zahraničí	<input type="radio"/>			
Prosím specifikujte (během studia, pracovní stáže apod.)				
<b>Jaký podíl svého majetku jste již investoval(a) do rizikových a rozvojových projektů CELKEM?</b>				

≤ 10 %	<input type="radio"/>			
10-20 %	<input type="radio"/>			
20-30 %	<input type="radio"/>			
30-40 %	<input type="radio"/>			
40-50 %	<input type="radio"/>			
> 50 %	<input type="radio"/>			
<b>Jaký je dosavadní počet rizikových a rozvojových projektů, na nichž jste se podílel(a)?</b>				
0	<input type="radio"/>			
1-5	<input type="radio"/>			
6-10	<input type="radio"/>			
11-20	<input type="radio"/>			
21 a více	<input type="radio"/>			
<b>V jakých oborech podnikání realizujete převážně svoje investice?</b>				
Informační technologie	<input type="radio"/>			
Telekomunikace	<input type="radio"/>			
Life Science (biotechnologie, medicína)	<input type="radio"/>			
Strojírenství, investiční celky	<input type="radio"/>			
Elektrotechnika	<input type="radio"/>			
Chemický průmysl	<input type="radio"/>			
Obchod	<input type="radio"/>			

Služby (bankovní, pojišťovací, svobodná povolání)	o			
Jiných	o			
Působení na mezinárodním trhu				
<b>V jaké fázi životního cyklu se převážně nacházely podnikatelské subjekty v okamžiku, kdy jste uskutečnil(a) počáteční kapitálový vklad?</b>				
Start-up	o			
Expansion stage	o			
Bridge financing	o			
MBO/MBI	o			
Jaká je průměrná VÝŠE INVESTICE do jednoho podnikatelského subjektu/projektu (v tis. Kč)?				
Jaký je průměrný časový HORIZONT Vašich investic - vstup-exit (v letech)?				
Jaká je průměrný horizont NÁVRATNOSTI investice (v letech)?				
Uveďte, prosím, PODÍL úspěšných investic (v %).				
Uveďte, prosím, referenční podniky/projekty a odkazy na ně.				
<b>U vybraného příkladu úspěšné investice, prosím uveďte:</b>				
Výši prvotní investice (v tis. Kč)				
Získaný podíl ve firmě z prvotní investice (v %)				

Obrat firmy v prvních 3 letech (v tis. Kč)	Rok 1 =			
	Rok 2 =			
	Rok 3 =			
Zisk v prvních 3 letech (v tis. Kč)	Rok 1 =			
	Rok 2 =			
	Rok 3 =			
Udržitelnost (proč to fungovalo/funguje) / kritické faktory úspěchu				
<b>II. Zmapování dosavadních zkušeností investora v oblasti partnerství a sítí</b>				
<b>Jaké jsou Vaše zkušenosti se spoluprací se financovanými subjekty?</b>				
Spíše dobré	o			
Spíše špatné	o			
Dosud žádné	o			
<b>Máte zkušenosti s těmito partnery:</b>				
Spolupráce s VŠ	o			
Spolupráce s technologickými parky, podnikatelskými inkubátory	o			
Spolupráce s Hospodářskou komorou, příp. dalším sdruženími	o			

Spolupráce s Private Equity a Venture kapitálovými fondy	<input type="radio"/>			
Spolupráce s jiným business angels	<input type="radio"/>			
Spolupráce s veřejnou správou (např. CzechInvest, kraje, města)	<input type="radio"/>			

**Zhodnoťte roli partnera z hlediska jeho kompetencí a know-how pro rozvoj financovaného podniku**

VŠ	<input type="radio"/> spíše přínosná	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> spíše nevýznamná	<input type="radio"/>
TTO	<input type="radio"/> spíše přínosná	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> spíše nevýznamná	<input type="radio"/>
Hospodářská komora	<input type="radio"/> spíše přínosná	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> spíše nevýznamná	<input type="radio"/>
Private Equity a Venture kapitálový fond	<input type="radio"/> spíše přínosná	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> spíše nevýznamná	<input type="radio"/>
Jiní business angels	<input type="radio"/> spíše přínosná	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> spíše nevýznamná	<input type="radio"/>
Veřejná správa	<input type="radio"/> spíše přínosná	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> spíše nevýznamná	<input type="radio"/>

**III. Vnímání rámcových podmínek pro investování v ČR**

Uveďte nejvýznamnější legislativní bariéry, které podle Vás negativně ovlivňují investiční aktivity v oblasti rizikového a rozvojového kapitálu v ČR.	
Jaké aspekty v daňové legislativě považujete v tomto kontextu za nejvýznamnější?	
Jaký význam pro rozvoj financování podniků rizikovým a rozvojovým kapitálem může mít podle Vás založení veřejného Venture kapitálového fondu?	
Jaké podpůrné nástroje mohou podle Vašeho názoru největší měrou přispět pro rozvoj financování BAs (Rapid Screen, služby technologických parků, inkubátorů, atd.)	

Jaká je podle Vás připravenost nositelů inovačních nápadů na vstup BA, potažmo venture kapitálu				
<b>Zhodnoťte prosím míru významnosti Vašich motivů při rozhodování o investicích:</b>				
Perspektiva vysoké míry zhodnocení kapitálového vkladu	velmi důležité	<input type="radio"/>	spíše nedůležité	<input type="radio"/>
Daňové aspekty	velmi důležité	<input type="radio"/>	spíše nedůležité	<input type="radio"/>
Většinový podíl v podniku s cílem získat vliv na rozhodovací procesy	velmi důležité	<input type="radio"/>	spíše nedůležité	<input type="radio"/>
Využití manažerských zkušeností nabytých v průběhu života	velmi důležité	<input type="radio"/>	spíše nedůležité	<input type="radio"/>
Společenská výzva	velmi důležité	<input type="radio"/>	spíše nedůležité	<input type="radio"/>
Touha podstoupit vysoké podnikatelské riziko	velmi důležité	<input type="radio"/>	spíše nedůležité	<input type="radio"/>
Touha stát se součástí podnikatelského prostředí /sítí investorů	velmi důležité	<input type="radio"/>	spíše nedůležité	<input type="radio"/>
Realizace inovativní myšlenky spojené s výrobkem/službou	velmi důležité	<input type="radio"/>	spíše nedůležité	<input type="radio"/>
Podpora podnikání v regionu/ČR	velmi důležité	<input type="radio"/>	spíše nedůležité	<input type="radio"/>
Jiné (prosím uveďte)				

Source: Business Angels in Deutschland, 2002, Prof. Dr. Heinrich R. Stendler, Prof. Dr. Hans Heinrich Peters, FH Hannover

---

Kontakt: David Koppitz  
email: david.koppitz@mepco.cz

## Příloha 2 – formulář dotazníku pro investory – anglická verze

<b>QUESTIONNAIRE FOR BUSINESS ANGEL INVESTORS</b>				
<b>I. Investor's Profile</b>				
<b>Investor's Name</b>				
Contact				
Nationality				
Country of residence				
Age				
<b>I occupy a position of (please mark with an X):</b>				
Manager in own business	<input type="radio"/>			
Manager in someone else's business	<input type="radio"/>			
Owner	<input type="radio"/>			
Expert	<input type="radio"/>			
Employee	<input type="radio"/>			
<b>My investments are carried out:</b>				
Domestically only	<input type="radio"/>			
Domestically and abroad (please specify)	<input type="radio"/>			
<b>I possess work experience mainly in the following areas:</b>				
Information Technologies	<input type="radio"/>			

Telecommunications	<input type="radio"/>			
Life Science (biotechnologies, pharmaceuticals)	<input type="radio"/>			
Engineering	<input type="radio"/>			
Electronics	<input type="radio"/>			
Chemical industry	<input type="radio"/>			
Commerce	<input type="radio"/>			
Services (bank, insurance, other)	<input type="radio"/>			
Other (please specify)	<input type="radio"/>			
<b>I possess experience mainly from the following positions:</b>				
Business management	<input type="radio"/>			
Marketing and sales	<input type="radio"/>			
Logistics	<input type="radio"/>			
Engineering	<input type="radio"/>			
Manufacturing	<input type="radio"/>			
Research and product development	<input type="radio"/>			
Finance	<input type="radio"/>			
H.R./legal office/administration	<input type="radio"/>			
Business consultancy /coaching	<input type="radio"/>			
<b>I came up with the idea of private investments:</b>				
In my home country	<input type="radio"/>			
Abroad	<input type="radio"/>			



Please specify (during my studies, internship, business trips etc.)				
<b>I have invested the following share of my assets in private equity:</b>				
≤ 10 %	o			
10-20 %	o			
20-30 %	o			
30-40 %	o			
40-50 %	o			
> 50 %	o			
<b>I have been involved in the following number of projects with private equity:</b>				
0	o			
1-5	o			
6-10	o			
11-20	o			
21 and more	o			
<b>I invest predominantly in the following industries/services:</b>				
Information Technologies	o			
Telecommunications	o			
Life Science (biotechnologies, pharmaceuticals)	o			
Engineering	o			
Electronics	o			

Chemical industry	<input type="radio"/>			
Commerce	<input type="radio"/>			
Services (bank, insurance, other)	<input type="radio"/>			
Other (please specify)	<input type="radio"/>			
On the international market (please tick if YES)	<input type="radio"/>			
<b>The companies I invested in were mostly in the following phase of their life cycles:</b>				
Start-up	<input type="radio"/>			
Expansion stage	<input type="radio"/>			
Bridge financing	<input type="radio"/>			
MBO/MBI	<input type="radio"/>			
<b>Average size of investment in a single company/project (in thousands USD)</b>				
<b>Average time span of my investment (entry-exit) - in yrs</b>				
<b>Average time for return on investment (in years)</b>				
<b>Share of successful projects with my equity (in %)</b>				
<b>Please name some reference projects / companies</b>				
<b>For one particular case of a successful investment, the business data were as follows:</b>				
Capital investment - nominal value (in thousands USD)				

Gained share in the company (in %)				
Turnover in the first 3 years (in thousands of USD)	Year 1 =			
	Year 2 =			
	Year 3 =			
Profit margin in the first 3 years (in thousands of USD)	Year 1 =			
	Year 2 =			
	Year 3 =			
Sustainability, critical success factors - the investment can be considered successful for the following reasons (please specify)				

## II. Mapping investor's experience with partnerships

**My experience with collaboration with invested companies IS:**

Mostly positive	<input type="radio"/>			
Mostly negative	<input type="radio"/>			
Neutral	<input type="radio"/>			

**During my investment activity, I cooperated with:**

Universities	<input type="radio"/>			
Technology parks and business incubators	<input type="radio"/>			
Chamber of commerce and other associations	<input type="radio"/>			
Private Equity and Venture Capital funds	<input type="radio"/>			
Other business angels	<input type="radio"/>			

Public sector (municipalities, regions, governmental agencies etc)	o			
<b>The level of support of the partner in terms of his competences and know-how offered to the investee could be considered:</b>				
Universities	very useful	o	not important	o
Technology parks and business incubators	very useful	o	not important	o
Chamber of commerce and other associations	very useful	o	not important	o
Private Equity and Venture Capital funds	very useful	o	not important	o
Other business angels	very useful	o	not important	o
Public sector (municipalities, regions, governmental agencies etc)	very useful	o	not important	o
<b>III. Perception of national conditions/climate for business angel investments</b>				
Most significant legislative barriers that have a negative impact on business angel investment activities in my country				
Most significant aspects of tax legislature within this context				
My opinion on the role of venture capital funds in provision of financial support to start-up or spin-off companies				
Support instruments that can contribute significantly to expansion of business angel investment activities in my country (e.g. services of TTOs)				
My opinion on the readiness of innovators for entry of a business angel (e.g. Quality of business plans)				

<b>I am motivated to be a business angel mainly for the following reasons (pls mark with an X):</b>				
Perspective of a significant return on capital investment	significant	<input type="radio"/>	rather unimportant	<input type="radio"/>
Tax reliefs	significant	<input type="radio"/>	rather unimportant	<input type="radio"/>
Majority share in the invested company with the intention of having influence over decision-making processes	significant	<input type="radio"/>	rather unimportant	<input type="radio"/>
Utilization of my management skills	significant	<input type="radio"/>	rather unimportant	<input type="radio"/>
Social responsibility	significant	<input type="radio"/>	rather unimportant	<input type="radio"/>
Desire to take high risks in entrepreneurship	significant	<input type="radio"/>	rather unimportant	<input type="radio"/>
Desire to be part of business community / network of business angels in my region/country	significant	<input type="radio"/>	rather unimportant	<input type="radio"/>
Commercialization of my own innovative ideas	significant	<input type="radio"/>	rather unimportant	<input type="radio"/>
Support to entrepreneurship and SMEs in the region/country	significant	<input type="radio"/>	rather unimportant	<input type="radio"/>
Other (please specify)				

Source: Business Angels in Deutschland, 2002, Prof. Dr. Heinrich R. Stendler, Prof. Dr. Hans Heinrich Peters, FH Hannover

Contact: David Koppitz  
david.koppitz@mepco.cz