



VYSOKÉ
UCENÍ
TECHNICKÉ
V BRNĚ



KRAJSKÁ HOSPODÁŘSKÁ KOMORA
JÍŽNÍ MORAVY



Start podnikání s využitím a bez využití služeb podnikatelského inkubátoru

porovnání ekonomických, technických a provozních podmínek



Brno 2014



evropský
sociální
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



OP Vzdělávání
pro konkurenceschopnost

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ



Start podnikání s využitím a bez využití služeb podnikatelského inkubátoru

porovnání ekonomických, technických a provozních podmínek

Zpracovatelé zadání:

Bc. Tomáš Korec (vedoucí týmu)

Bc. Silvie Balášová

Aneta Krejčová

Simona Krpálková

Viktorie Petříková

Jan Tomášek

Bc. Ondřej Tupý



evropský
sociální
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



OP Vzdělávání
pro konkurenceschopnost

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Poděkování

V průběhu práce jsme využili konzultací Ing. Buriana z Krajské Hospodářské komory, Ing. Slezáka z České národní banky, pana Hamrika z PwC, Ing. Schüllera, Ph.D. a Ing. Chlebovského, Ph. D. z Fakulty podnikatelské na VUT. Další informace nám poskytla Mgr. Šebestová z Jihomoravského inovačního centra. Všem děkujeme za odborné rady a pomoc.

Obsah

1	Úvod	4
2	Sjednocení pojmů	5
2.1	Podnikatelský inkubátor	5
2.2	Podnikatelský akcelérátor	6
2.3	Vědeckotechnický park	6
3	Existující inkubátory	7
3.1	VTP Vysočina	7
3.2	Technologické centrum Hradec Králové	8
3.3	BIC Ostrava	9
3.4	BIC Brno	10
3.5	Vědeckotechnický park Univerzity Palackého v Olomouci	11
3.6	BIC Plzeň	12
4	Případová studie – Jihomoravské inovační centrum	13
4.1	Innovation park	13
4.2	StarCube	14
4.3	120 vteřin pro firmy	15
4.4	MIC Minutes	15
4.5	JIC Platinn	15
4.6	Startup Club	15
4.7	Erasmus pro mladé podnikatele	16
4.8	Inovační vouchery	16
5	Další formy podpory podnikání	17
5.1	Coworkingová centra	17
5.2	Akcelératory	17
5.3	Venture capital	18
5.4	Business angels	18
5.5	Technology Cup	18
5.6	Vodafone Nápad roku 2014	18
5.7	WssTP SME Awards	19
5.8	Nastartujte se	19
5.9	YoungBusiness Svou cestou	19
5.10	CzechEkoSystem	19
5.11	Horizont 2020	19
5.12	Raiffeisenbank půlmiliardový fond pro start-upy	20
5.13	Pre-Commercial Procurement	20
5.14	Podpora výzkumných aktivit	21
6	Doporučení pro vybrané obory	22
6.1	Legislativní úprava	22
6.2	Firma A	22
6.3	Firma B	24
6.4	Firma C	25
6.5	Firma D	27
6.6	Firma E	28
6.7	Firma F	30

6.8	SWOT analýza	31
6.9	Kvíz	32
6.10	Jak postupovat	34
7	Podpora pro inkubátory	36
7.1	Ministerstvo průmyslu a obchodu	36
7.2	CzechInvest	36
8	Nápady pro inkubátory	39
8.1	Maker's Space	39
8.2	Seets2Meet	40
8.3	Dotazník	40
8.4	Naše nápady	43
9	Závěr	44
	Přílohy	47
A	Mapa VTP/PI	47
B	Seznam VTP/PI	48
B.1	Akreditované parky	48
B.2	Další provozované parky	48
B.3	Připravované parky	49
C	Seznam nespolupracujících VTP/PI	50
C.1	CTTV – INOTEX	50
C.2	Technologické inovační centrum	50
C.3	Vědecko – technologický park Ostrava	50
C.4	Vědeckotechnický park při UTB ve Zlíně	50
C.5	Centrum podpory inovací VŠB-TUO (Ostrava – Poruba)	50
C.6	Český technologický park (Brno)	50
C.7	Inovacentrum ČVUT (Praha 6)	51
C.8	Inovační biomedicínské centrum ÚEM AV ČR (Praha)	51
C.9	Inovační technologické centrum – VÚK (Panenské Břežany)	51
C.10	Jihočeský vědecký park	51
C.11	Podnikatelské a inovační centrum Most	51
C.12	Podnikatelské centrum RUMBURK, VTP	51
C.13	Podnikatelský a inovační park Agritec (Šumperk)	51
C.14	Podnikatelský a inovační park H. Brod	51
C.15	Podnikatelský inkubátor Brno – jih	52
C.16	Podnikatelský inkubátor Kunovice	52
C.17	Podnikatelský inkubátor Nymburk, p.o.	52
C.18	Podnikatelský inkubátor RVP Invest (Fulnek)	52
C.19	Podnikatelský inkubátor STEEL IT (Třinec)	52
C.20	Podnikatelský inkubátor Vsetín	52
C.21	Průmyslový areál Slavičín – Centrum informačních technologií a aplikované informatiky	52
C.22	Středisko rozvoje IT OLLI (Brno)	52
C.23	Technologické centrum Akademie věd ČR (Praha 6)	53
C.24	Technologický park Chomutov o.p.s.	53
C.25	Technologický park Progress (Holešov)	53

C.26 Technologický park při VÚTS Liberec	53
C.27 TechnoPark Pardubice	53
C.28 Vědecko technický park Řež (Husinec – Řež)	53
C.29 Vědeckotechnický park Agrien (České Budějovice)	53
C.30 Vědeckotechnický park Nové Hradky	53
C.31 Vědeckotechnický park Plzeň	54
C.32 Vědeckotechnický park Roztoky, a.s.	54
C.33 Vědeckotechnický park Ústí nad Labem	54
C.34 Vědeckotechnický park VZLÚ Praha (Praha – Letňany)	54
C.35 Vědeckotechnický park, ENKI (Třeboň)	54
C.36 VTP a CCT Vysočina	54
C.37 VTP Mstětice (Zeleneč – Mstětice)	54
C.38 VYRTYCH – Technologický park a inkubátor (Březno)	54

D Dopis z MPO	55
----------------------	-----------

1 Úvod

Tento dokument je výsledkem práce týmu studentů v rámci soutěže Muniss. Tým tvořilo sedm studentů různých oborů ze tří univerzit – Mendelovy univerzity, Masarykovy univerzity a Vysokého učení technického. Soutěž probíhala ve dvou semestrech, počínaje výběrem vedoucích v assesment centrech, přes tvorbu týmů a týmová školení, konče intenzivní prací na dokumentu.

Cílem této práce je zhodnocení výhod a záporů vstupu nově vznikajícího podniku do podnikatelského inkubátoru. V práci je analyzováno několik podnikatelských inkubátorů a jsou zde popsány i další formy podpory, které může podnikatel využít. Pomocí analýz několika příkladů firem z různých oborů může čtenář posoudit vhodnost umístění jeho firmy do podnikatelského inkubátoru. Práce tedy může sloužit jako inspirativní návod pro začínající podnikatele. Necílí však pouze na začínající podnikatele, ale také na provozovatele podnikatelských inkubátorů. Mohou se inspirovat od popsaných úspěšných podnikatelských inkubátorů nebo využít informace o možnostech podpory (především finanční) ze strany státu či jiných organizací. Práce předkládá také nové nápady pro podnikatelské inkubátory, které by mohly zvýšit jejich atraktivitu na trhu.

Práce je rozdělena do několika kapitol. V první části jsou vysvětleny základní pojmy jako podnikatelský inkubátor, vědeckotechnický park či podnikatelský akcelerator. Čtenář tak bude mít od začátku jasno v používaných odborných pojmech.

Kapitola 3 obsahuje výčet inkubátorů, které s námi při zpracovávání projektu ochotně spolupracovaly. Další kapitola se věnuje případové studii Jihomoravského inovačního centra – provozovatele úspěšného podnikatelského akceleratoru a podnikatelského inkubátoru. Kapitola 5 popisuje další formy podpory podnikání jako například Venture capital, Business angels nebo aktivity společnosti CzechInvest.

Kapitola 6 se zabývá samotným vstupem začínajících podniků do podnikatelského inkubátoru. Pro přiblížení problému je zde popsáno několik vzorových podnikatelských záměrů z různých oborů. Analýza potřeb zkoumaných podniků ukazuje, zda je v daném případě přínosné ucházet se o přijetí do podnikatelského inkubátoru či nikoliv. Další pomůckou pro potenciální podnikatele může být také přiložený kvíz, jehož výsledky by měly podnikateli napovědět, nakolik je pro něj výhodné vstoupit do podnikatelského inkubátoru. V kapitole se dále nachází SWOT analýza vstupu do podnikatelského inkubátoru a jsou zde také popsány možnosti dalšího postupu podnikatelů v různých stádiích jejich podnikání. Neopomenutelnou část kapitoly tvoří informace o legislativní úpravě aplikované nejen v začátcích podnikatelské činnosti, zejména problematika duševního vlastnictví.

V kapitole 7 je shrnuta podpora podnikatelských inkubátorů ze strany státu a agentury pro podporu podnikání a investic CzechInvest. Kapitola 8 obsahuje inovativní nápady, které inkubátory mohou využít a zvýšit tak svou konkurenceschopnost a atraktivitu pro potenciální zájemce.

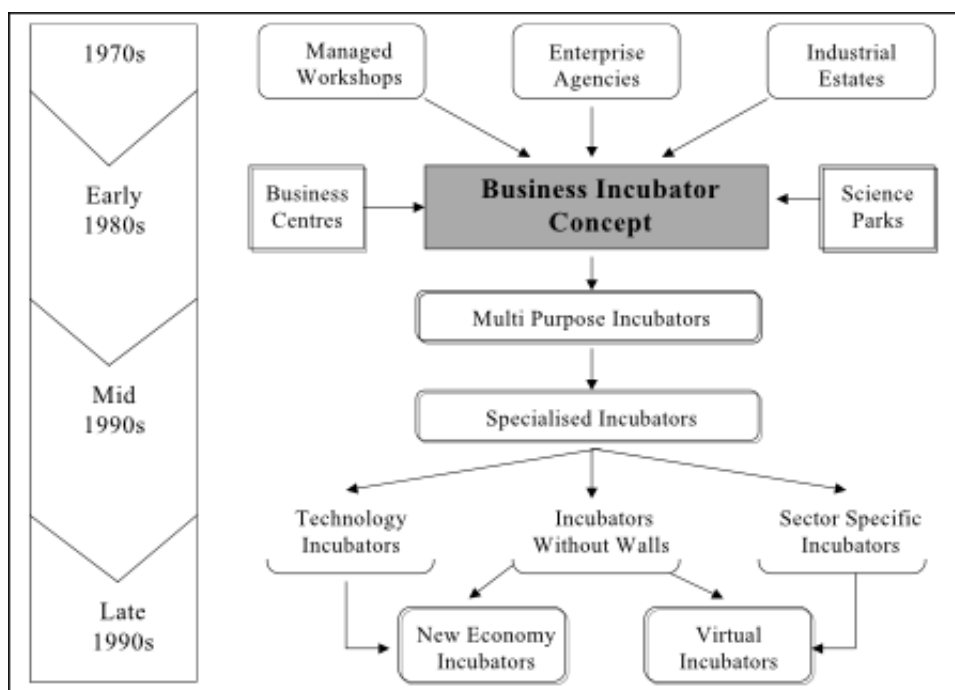
Poslední kapitola obsahuje zhodnocení výsledků práce.

2 Sjedenení pojmů

V práci budeme zmiňovat pojmy jako podnikatelský inkubátor (zkráceně PI) nebo vědeckotechnický park (zkráceně VTP). Ne každému je úplně jasné, co to vlastně podnikatelský inkubátor a vědeckotechnický park je a jak spolu souvisí. Cílem této kapitoly je tyto pojmy objasnit a přiblížit.

2.1 Podnikatelský inkubátor

Počátky podnikatelských inkubátorů se v industrializovaných krajinách datují od konce sedmdesátých a začátku osmdesátých let devatenáctého století, a to jak v USA, tak v Evropě. V tomto období čelila společnost nárůstu nezaměstnanosti, což vedlo ke kolapsu tradičního průmyslu. Musela být proto vyvinuta nová strategie, která měla regenerovat krizový sektor, regiony i celou komunitu [20].



Obrázek 1: Vývoj konceptu podnikatelského inkubátoru [20]

Obrázek 1 ukazuje vývoj konceptu podnikatelského inkubátoru od průmyslových zón, podnikových kanceláří a řízených workshopů až po dnešní podobu inkubátorů.

Dnes podnikatelský inkubátor nechápeme jako objekt, kancelář, open space, výrobní halu nebo laboratoř, ale jako prostředí, kde se můžou začínající firmy soustředit na svojí primární činnost – produkt či službu. S ostatními činnostmi dokáže PI pomoci a zároveň často přináší další výhody. Primární výhody zasedlení v PI jsou:

- ekonomické faktory (dotace na pronájem prostor/kanceláří),
- řešení provozních problémů (úklid, internetové připojení, sítě, energie),
- poskytnutí vybavení (nábytek, laboratoře, IT vybavení, specifické technologie jako např. elektronový mikroskop),
- mentorská činnost (specialisté na právo a duševní vlastnictví, ekonomiku, projektový management, marketing),

- semináře a workshopy,
- možnosti spolufinancování (venture kapitál, business angels, inovační vouchery),
- vazba na univerzity (výzkum problematiky související s činností podniku, speciální pracoviště),
- synergické efekty a spolupráce v prostředí inkubátoru,
- motivující prostředí.

2.2 Podnikatelský akcelerátor

Podobně jako PI i podnikatelský akcelerátor je prostředí určené na pomoc při začátcích v podnikání. Je však určený pro podniky na úplném začátku, které ještě ani nemusí mít podnikatelský plán. Cílem podnikatelského akcelerátoru je posunout firmy v úplných začátcích o co největší kus vpřed v jejich vývoji. Více informací o podnikatelských akcelerátorech je možné najít v následujících kapitolách. Pro doplnění uvádíme poznatky začínajících firem z Innovation Parku provozovaného Jihomoravským inovačním centrem (JIC), které v rámci inkubátoru vycestovaly do USA. Podle slov Mgr. Zuzany Šebestové z JIC, která nás s poznatkem obeznámila, se pojmy podnikatelský inkubátor a podnikatelský akcelerátor v USA používají v přesně opačném významu. V práci se však budeme držet definovaného významu tak, jak se používá v rámci České republiky.

2.3 Vědeckotechnický park

Vědeckotechnický park je prostředí, které propojuje akademickou sféru, výzkumné a vývojové organizace s podnikatelskou sférou. Často se tak děje za podpory veřejného sektoru za účelem podpory inovací a konkurenceschopnosti daného regionu [13].

Na rozdíl od PI je VTP určený pro více rozvinutý segment (ne pro začínající podniky jako v případě PI). VTP většinou poskytují podobné benefity jako PI, avšak za běžné komerční ceny. Často jsme svědky toho, že vědeckotechnické parky provozují svůj vlastní podnikatelský inkubátor. Výhodou této kombinace je to, že začínající firma může po uplynutí inkubační doby zůstat ve VTP, někdy dokonce i bez toho, aniž by se musela přesouvat do jiných kanceláří. Ceny, za které firma poskytované služby využívala, už však nebudou tak výhodné jako v průběhu inkubační doby.

3 Existující inkubátory

V kapitole se nachází charakteristika některých inkubátorů. Jedná se o ty, které ochotně komunikovaly a odpovídaly na otázky. Kromě informace, zda je PI součástí VTP, u každého PI uvádíme rok vzniku, stav (připravovaný, akreditovaný VTP, neakreditovaný), specializaci a naši zkušenost s daným PI/VTP (komunikace a ochota spolupracovat). Informace jsme čerpali z [10], z webových stránek inkubátorů a z jimi vyplněného dotazníku.

V příloze C naleznete seznam VTP a PI, které jsme nezařadili do přehledu z důvodu vážnoucí komunikace. Součástí přílohy je jejich stručná charakteristika. Kompletní seznam VTP/PI se nachází v příloze B. V příloze A jsou tyto VTP/PI znázorněny na mapě.

3.1 VTP Vysočina

Co provozují:	PI i VTP
Rok vzniku PI:	2013
Stav parku:	připravovaný
Specializace:	energetika
Webové stránky:	http://www.vtpvysocina.eu/
Stránka na svtp.cz:	http://www.svtp.cz/katalog/?park=77
Vlastní zkušenost s inkubátorem:	stručná, ale rychlá reakce

VTP Vysočina provozuje podnikatelský inkubátor, který se zaměřuje především na problematiku využití biomas, snižování energetické náročnosti a materiálové inženýrství.

Průměrná inkubační doba jsou tři roky. V současnosti je v PI VTP Vysočina umístěno 5 firem. VTP Vysočina doporučuje vstup do PI v okamžiku, kdy má konkrétní uchazeč zájem reálně rozvíjet svůj nápad či podnikatelskou aktivitu. Podmínky vstupu do podnikatelského inkubátoru jsou následující:

- uchazeč o zasedlení v PI splňuje definici malého a středního podniku (MSP),
- historie uchazeče není delší než 36 měsíců,
- uchazeč předložil podnikatelský záměr v oboru souvisejícím se zaměřením VTP a CTT Vysočina a prokázal inovační potenciál.

PI svým klientům nabízí mnohé služby, například pronájem kanceláří, konzultace podnikatelského záměru, asistence při zajištění financování, odborné právní a ekonomické poradenství, marketingové služby, účetní a daňové služby, vzdělávání, a mnohé další.

Podnikatel může součinnost s PI ukončit na základě vlastního rozhodnutí, v případě investice pak po vypořádání podmínek poskytnutí investic. PI si nárokuje možnost rozvázat smlouvu s podnikatelem v případě, že podnikatel poruší domluvené podmínky.

V případě zájmu o vstup do PI stačí inkubátor kontaktovat na email info@vtpvysocina.cz. Žádost lze také zaslat přes kontaktní formulář na stránkách společnosti.

Silné stránky inkubátoru:

- součástí VTP,
- vlastní laboratoře,
- centrum transferu technologií,
- součástí Energoklastru,
- spolupráce s univerzitami,

- nabídka stáží studentům,
- spolupráce s vysokým počtem firem,
- organizace setkání FUNTEC.

Slabé stránky inkubátoru:

- zaměření pouze na odvětví energetiky,
- vstupující firma smí podnikat maximálně tři roky,
- malé množství firem v inkubátoru,
- krátká doba na trhu,
- na internetových stránkách chybí informace ohledně poskytovaných služeb, zda jsou či nejsou zpoplatněny.

3.2 Technologické centrum Hradec Králové

Co provozují:	PI i VTP
Rok vzniku PI:	2008
Stav parku:	neakreditovaný
Specializace:	IT
Webové stránky:	http://www.tchk.cz/
Stránka na svtp.cz:	http://www.svtp.cz/katalog/?park=49
Vlastní zkušenost s inkubátorem:	velice rychlá reakce na otázky

Inkubátor byl založen statutárním městem Hradec Králové s cílem podpořit vědu, výzkum a podnikatelské prostředí v Královéhradeckém kraji.

Inkubátorem prošlo již 20 firem, z nichž 12 úspěšně podniká dál. V současnosti nejsou v inkubátoru umístěny žádné inovační firmy. Průměrná inkubační doba trvá tři roky. Inkubátor doporučuje vstoupit do inkubace až ve chvíli, kdy má podnikatel již započaté podnikání či projekt. V případě zájmu o spolupráci je potřeba oslovit společnost s hotovým business plánem, vyplnit specifický dotazník a účastnit se osobního pohovoru. PI nabízí svým klientům služby jako zvýhodněný nájem, komplexní poradenské služby, pomoc s ochranou duševního vlastnictví, pomoc s administrativou a marketingem a další. Po skončení inkubace může podnikatel nadále v PI setrvat, avšak nemá již nárok čerpat zvýhodněný nájem.

Společnost si nárokuje odstoupit od smlouvy v případě, že podnikatel nedodrží každoroční indikátory růstu nebo neuhradí své splatné závazky. Podmínky odstupu od smlouvy ze strany podnikatele se domlouvají individuálně.

Silné stránky inkubátoru:

- rozhodovací proces o přijetí firmy je rychlý,
- spolupráce s mezinárodními partnery,
- provoz virtuální kanceláře,
- Microsoft inovační centrum – nabídka softwaru zdarma,
- Student Business Forum – spolupráce s univerzitami,
- podpora vývoje v oblasti ICT – aplikace pro Windows Phone 7,

- spolupráce s vysokým počtem firem,
- nabízí studentům stáže i vedení diplomových prací,
- soutěž Napad mě nápad,
- velké množství projektů,
- nabídka velkého množství akcí.

Slabé stránky inkubátoru:

- laboratoře poskytovány pouze externě,
- právní a finanční poradenství taktéž externě,
- podmínka započatého podnikání při vstupu do inkubátoru.

3.3 BIC Ostrava

Co provozují:	PI i VTP
Rok vzniku PI:	založeno v roce 1993, mezinárodní certifikace v roce 1996
Stav parku:	neakreditovaný
Specializace:	žádná
Webové stránky:	http://www.bicova.cz/
Stránka na svtp.cz:	http://www.svtp.cz/katalog/?park=6
Vlastní zkušenost s inkubátorem:	velice rychlá reakce, vstřícné a milé jednání, ochota zodpovídat otázky

Tento podnikatelský inkubátor, umístěný v Ostravě, má za sebou dlouhou historii a mnoho firem z nejrůznějších oborů (IT, hydraulika, mechatronika, řídicí systémy, projektování, strojírenství atd.). Inkubátorem od založení prošlo již přes 170 firem, z nichž naprostá většina podniká dál. Předčasné ukončení podnikání je spíše ojedinělou záležitostí.

V současnosti je v inkubátoru umístěno 48 firem. Obvyklá doba inkubace jsou tři roky. Začínajícím firmám jsou zdarma poskytovány služby spojené se zakládáním společnosti a poradenské služby. Již existujícím firmám nabízí inkubátor zdarma služby v oblasti mezinárodního transferu technologií a posuzování záměrů v době předprojektové přípravy. Začínajícím firmám je také poskytován zvýhodněný nájem. Za poplatky jsou poskytovány služby centra průmyslových aplikací, financování a komplexní projektové poradenství. Pro vstup začínajících firem do inkubátoru nejsou kladena žádná omezení. Inkubátor se však zaměřuje především na technické oblasti a inovativní podnikání ideálně s vlastní výzkumně vývojovou činností firmy. Inkubátor mohou kontaktovat nejen firmy, ale také jednotlivé osoby, které chtějí firmu teprve založit. Je doporučeno vstoupit do inkubace co nejdříve po založení firmy, aby mohla využívat výhod plynoucích z podmínek PI co nejdelší dobu.

Inkubátor si nárokuje odstoupit od smlouvy v případě hrubého porušení smluvních podmínek. Podnikatel může od smlouvy odstoupit kdykoliv. Jeho firma není v centru nijak vázána.

Inkubátor očekává oboustranně výhodnou spolupráci, upřímné jednání a ochotu naslouchat radám.

Silné stránky inkubátoru:

- výzkumně-vývojové centrum průmyslových aplikací,
- spolupráce s mezinárodními partnery,
- množství zpracovaných projektů,
- poradenství v oblasti dotací,

- člen projektu EURIPIDES,
- partner projektu Enterprise Europe Network,
- členství v European Business Network (EBN),
- spolupráce s vysokým počtem firem,
- komplexní projektové poradenství,
- posouzení záměru v době předprojektové přípravy,
- většina služeb poskytována přímo VTP.

Slabé stránky inkubátoru:

- přehlednost internetových stránek.

3.4 BIC Brno

Co provozují:	PI
Rok vzniku PI:	1991
Stav parku:	neakreditovaný
Specializace:	žádná
Webové stránky:	http://www.bicbrno.cz/
Stránka na svtp.cz:	http://www.svtp.cz/katalog/?park=74
Vlastní zkušenost s inkubátorem:	rychlá a stručná reakce

Inkubátor nabízí začínajícím firmám širokou řadu služeb – asistenci a konzultace k rozvojovým a inovačním záměrům firmy; financování podnikatelských záměrů a nápadů z dotačních i jiných zdrojů; využití nepřímé podpory výzkumu a vývoje pro rozvoj firmy; organizaci partnerství firem s ústavy a institucemi výzkumu a vývoje; informace pro vstup firem do mezinárodní spolupráce v oblasti výzkumu, vývoje a inovací; inovační vzdělávání pracovníků firem. Externě je firmám poskytováno také poradenství účetní, právní, marketingové, finanční atd. Podnikatelé mají externě zařízené také konferenční místnosti, laboratoře, dílny, možnosti tisku, kopírování, faxu, zpracování textů a mnoho dalších služeb. Inkubátorem prošlo už přibližně 126 firem, které nadále podnikají, a dalších asi 340 s inkubátorem spolupráci navázalo.

Kritérii pro přijetí firmy do inkubátoru jsou popis inovovaného výrobku či technologie a analýza předpokládané konkurenceschopnosti na trhu. V případě zájmu stačí společnost kontaktovat emailem, telefonicky nebo ji navštívit na centrále v Brně na Cejlu. Výběrové řízení firem probíhá zpravidla dvakrát ročně, na jaře a na podzim.

Silné stránky inkubátoru:

- spolupráce s univerzitami,
- spolupráce s mezinárodními partnery,
- množství zpracovaných projektů,
- projekt Vzdělávání inovačních poradců,
- projekty RAPlus, SPINET, OKOBIOTECH, PROINCOR, Inovace do praxe,
- spolupráce s vysokým počtem firem,
- členství v European Business Network (EBN),

- transfer technologií,
- virtuální park.

Slabé stránky inkubátoru:

- většina služeb poskytována externě.

3.5 Vědeckotechnický park Univerzity Palackého v Olomouci

Co provozují:	PI i VTP
Rok vzniku PI:	2001
Stav parku:	akreditovaný
Specializace:	obory, které využijí potenciál Univerzity Palackého v Olomouci (nové materiály, biotechnologie v zemědělství, farmacie, optika)
Webové stránky:	http://www.vtpup.cz/
Stránka na svtp.cz:	http://www.svtp.cz/katalog/?park=22
Vlastní zkušenost s inkubátorem:	rychlá reakce, vstřícné jednání

V současnosti je v inkubátoru umístěno asi 45 firem, celkem jich prošlo asi 60. Téměř všechny firmy nadále úspěšně podnikají. Mezi nejznámější firmy, které tímto inkubátorem prošly patří Eola s.r.o., DSL Food s.r.o. nebo MedCehmBio z.s. p.o.

Inkubace obvykle trvá tři roky. Inkubátor doporučuje vstoupit do inkubace v případě, že firma dokáže využít nabízených služeb ke svému rozvoji. Firmám v inkubačním programu, který se jmenuje Business Catapult, jsou poskytovány zdarma konzultace (10 hodin měsíčně), a také zvýhodněný nájem. Firmy mají přístup k výsledkům výzkumů Univerzity Palackého v Olomouci, k mentorům a ke kvalitní nabídce pravidelných vzdělávacích seminářů (jsmepodnikani.cz).

Mezi posuzovaná kritéria zájemců o inkubaci patří zajímavý nápad a zaměření firmy. V případě zájmu je možné buď inkubátor kontaktovat emailem, domluvit si osobní schůzku nebo vyplnit údaje o firmě do dotazníku či žádosti, které jsou dostupné na webových stránkách inkubátoru.

Inkubátor si nárokuje odstoupit od smlouvy v případě neplacení nájmu. Podnikatel má možnost odstoupit od smlouvy kdykoliv.

Silné stránky inkubátoru:

- samostatná jednotka Univerzity Palackého,
- pronájem školicích místností,
- množství zpracovaných projektů,
- virtuální kanceláře,
- spolupráce s vysokým počtem firem,
- studenti UP mají navíc některé služby zdarma,
- nadstandardní přístrojové vybavení,
- akreditovaný.

Slabé stránky inkubátoru:

- spolupráce se zahraničím,
- členství v organizacích.

3.6 BIC Plzeň

Co provozují:	PI i VTP
Rok vzniku PI:	1996
Stav parku:	neakreditovaný
Specializace:	žádná
Webové stránky:	http://www.bic.cz/
Stránka na svtp.cz:	http://www.svtp.cz/katalog/?park=10
Vlastní zkušenost s inkubátorem:	delší doba reakce, ochota zodpovědět otázky

Tímto inkubátorem v Plzni prošlo přibližně 65 firem, z nichž 49 úspěšně podniká dál. Mezi tyto nejúspěšnější firmy patří např. Elsin s.r.o., ENcontrol s.r.o., Intraworlds s.r.o., Speechtech s.r.o., SmartMotion s.r.o. nebo Viktor Procházka – WALKERJET. V současnosti je v inkubátoru 13 firem. Průměrná inkubační doba je pět let.

Podnikatelský inkubátor nabízí svým klientům poradenské služby při tvorbě podnikatelských plánů, při získávání dotací a při mezinárodní spolupráci ve výzkumu a vývoji. Nabízí také zvýhodněný pronájem a technické zázemí. Navíc podporuje spolupráci mezi podnikem a univerzitou. Část služeb je zpoplatněna nebo prováděna za provizi.

Podmínky přijetí do PI jsou technologické zaměření firmy a inovační prvek. V případě zájmu je potřeba PI kontaktovat a projít individuální proces posouzení vhodnosti pro lokalizaci do PI.

Nájemní smlouvy uzavírané s PI jsou krátkodobé. Inkubátor může v odůvodněných případech ukončit nájem i v dřívějším termínu. Např. pokud podnik expanduje a je nutné, aby se přesunul do vlastních prostor. I v takovýchto případech většinou spolupráce mezi PI a podnikatelem nadále pokračuje.

Silné stránky inkubátoru:

- samosplňuje kritéria stanovená Evropskou komisí,
- partner projektu Enterprise Europe Network,
- členství v European Business Network (EBN),
- velké množství seminářů na aktuální témata,
- podílí se na přípravě mezinárodních technologických burz,
- podpora transferu znalostí,
- spolupráce s vysokými školami a jejich podpora,
- snaha nalezení praxí a stáží pro studenty,
- podpora komercializace výsledku.

Slabé stránky inkubátoru:

- náklady za služby placené paušálním poplatkem,
- všechny finanční zdroje externí,
- méně nabízených služeb.

4 Případová studie – Jihomoravské inovační centrum

Tato kapitola popisuje případovou studii Jihomoravského Inovačního Centra v Brně (zkráceně JIC), jehož logo je na obrázku 2. JIC úspěšně provozuje nebo se spolupodílí na projektech Innovation park, StarCube, 120 vteřin pro firmy, Inovační vouchery, MIC minutes, Erasmus pro podnikatele, StartupClub, Platinn a na dalších. Dále pomáhá inovačním firmám, studentům s originálními nápady, výzkumným pracovníkům a vynálezci. JIC podporuje spolupráci mezi průmyslem, výzkumnými pracovišti a veřejnou správou. Centrum vytváří prostředí pro snadnější inovační podnikání na jižní Moravě.



Obrázek 2: Logo JIC [5]

Případová studie byla vypracována na základě informací získaných z [5], dotazníku a od Mgr. Zuzany Šebestové.

4.1 Innovation park

Innovation park je podnikatelský inkubátor, který je určený spíše již zaběhnutým firmám se zájmem o vývoj. V současné době jej tvoří 51 firem. Nemá jednoznačné zaměření, a proto obsaženými obory jsou např. ICT, softwarové inženýrství, počítačová bezpečnost, strojírenství, biotechnologie, robotika a mnoho dalších. Vznikl v roce 2003 a prošlo jím už bezmála 100 firem. Mezi nejúspěšnější se řadí Webnode a YSoft a z aktuálně inkubovaných firem je to firma GINA Software. Do Innovation parku mohou vstoupit firmy, které splňují tyto předpoklady:

- mají inovativní produkt či službu,
- smí podnikat maximálně tři roky,
- mají do 10 mil. Kč obratu,
- mají alespoň jednoho platícího zákazníka,
- mají ambice stát se co nejdříve lídrem trhu, a to minimálně na národní úrovni.

Průměrná inkubační doba, tzv. Starter Kit, trvá šest měsíců a po skončení tohoto období může firma nadále sídlit v JIC, pokud má další spolupráce oboustranný smysl. Výhody Innovation parku pro firmy jsou konzultace a koučink zkušenými osobnostmi, PR podpora a podpora při jednání s investory. Většina těchto služeb je poskytována zdarma. Dalšími výhodami jsou účast na zajímavých workshopech za symbolickou cenu, poskytnutí sídla, zvýhodněný nájem a zvýhodněný nájem zasedacích místností.

Pokud chce firma vstoupit do Innovation parku, musí zaslat do JIC dva dokumenty: Executive summary a Finanční plán firmy. Poté bude firma vyzvána k sebe prezentaci a následovně vybrána nebo odmítnuta. Výběrové dny se konají dvakrát ročně, na jaře a na podzim.

Prostory Innovation parku Jihomoravského inovačního centra představují dva areály o celkové ploše cca 7 000 m². V současné době jsou v provozu dvě budovy s názvy INTECH a INBIT. Další budova s názvem INMEC se právě staví. V budově INBIT jsou inkubované firmy se zaměřením na biotechnologie. V budově INTECH jsou inkubované ostatní firmy v rámci Innovation parku a zároveň je zde coworking StarCube Space a kanceláře pro zaměstnance JIC. Jihomoravské inovační centrum se také podílí na provozu kompetenčního centra INTEMAC ¹.

4.2 StarCube

StarCube je podnikatelský akcelérátor, který spadá pod Jihomoravské inovační centrum a je mezinárodního ražení. Hlavním úkolem projektu StarCube je pomoc se založením a rozjezdem firmy. Dříve byl projekt určen i jednotlivcům, ale od letošního roku (2014) je určen pouze pro týmy se dvěma a více členy. Po celou dobu je projekt veden v anglickém jazyce. Projekt tvoří tři měsíce intenzivních workshopů a práce s cílem růstu účastníků projektu do podoby rychle se rozvíjejících firem se sebraným týmem. Celý běh projektu je posléze ukončen galavečerem s názvem StarCube Show.

Přínosem tohoto projektu je především rychlé nabytí znalostí z různých oborů, a to od vedení lidí až po finanční plánování. Během projektu jsou 24 hodin denně k dispozici prostory a možnost využití konzultací o plánech a nápadech se zkušenějšími odborníky. Během projektu je také možnost setkat se se schopnými a zajímavými lidmi, kteří mohou mít pozitivní přínos pro začínající firmy. Většina firem má pak na konci projektu dokonce i první platící zákazníky.

Akcelérátor vznikl v roce 2010 a má za sebou úspěšnou historii. Během této doby prošlo akcelérátorem 62 týmů se svými projekty, ze kterých vzniklo 23 firem. Podle posledních informací v současné době nadále podniká 21 firem, pouze 2 firmy ukončily svou činnost. Jako vzor úspěšných firem, které prošly akcelérátorem StarCube, mohou být např. GINA Software, SkyPicker, Reservio, CaverSoft a další.

Vyplnit registraci do akcelérátoru mohou týmy (dvou a více lidí) s jasnou představou, inovativním nápadem nebo s již existujícím projektem. Musí také přiložit svůj podnikatelský záměr s výzkumem trhu mezi svými potencionálními zákazníky a znalostí jejich potenciálních konkurentů. Výběrové řízení probíhá ve dvou fázích. Nejprve se vybere přibližně 30 týmů, které jsou pozvány na StarCube Jam. Tam se poté vybere finálních 8-10 týmů.

Tým musí umět ovládat anglický jazyk na úrovni bezproblémové komunikace a poslechu přednášek. Vstup do akcelérátoru je zdarma a zahrnuje workshopy, semináře, individuální mentoring, coworkingový prostor StarCube Space včetně kancelářského vybavení (stoly, židle, tiskárny, projektor atd.), Microsoft BizSpark (zdarma přístup k software Microsoft), Survio (online výzkum trhu zdarma po šest měsíců), IT Lab (zdarma zapůjčení telefonů, tabletů pro účely testování a vývoje), SmartSupp (online diskuze se zákazníky zdarma po dobu jednoho roku), kredit pro PPC kampaň Sklik 20 000 Kč, G2 hosting a webhosting (10 000 Kč/ měsíc na služby nabízené G2 i pro cloudové služby), Zendesk (jednoduchý zákaznický servis zdarma po dobu jednoho roku) a další výhody.

V případě, že firma po ukončení běhu akcelérátoru získá investici, dává z ní 5 %, nazpátek do JIC. V případě zahraničních týmů, které mají k dispozici speciální balíček služeb (osobní asistent, úhrada letenek), je to 7 %. Díky tomu lze program udržet bezplatný pro další ročníky a tím úspěšné firmy pomáhají vzniku dalších firem.

Projekt StarCube není zaměřen na specifické odvětví. Do akcelérátoru se může přihlásit tým z kteréhokoli oboru. Nově JIC navázalo spolupráci se strategickým partnerem Flextronics. Toto spojení nabízí nadstandardní hardwarovou podporu. Nově mohou týmy využít konzultace s odborníky na

¹<http://www.intemac.cz/>

prototyping, zapůjčení prototypovacích zařízení (např. 3D tiskárna), přístup do speciálních laboratoří (např. klimatická komora) a přístup k CNC obráběcím strojům.

Rozhovor s vítězem StarCube 2012

O projektu StarCube nám poskytl krátký rozhovor Boris Bošiak, jednatel a spoluzakladatel rezervačního systému Reservio a vítěz StarCube v roce 2012. Tento český startup byl 1. 4. 2013 podpořen společností Webnode AG nemalou investicí.

• Proč ses přihlásil do StarCube?

Dlhodobu som plánoval podnikat'. StarCube bola pre mňa možnosť ako premeniť môj nápad v reálne podnikanie pod dohľadom skúsených mentorov.

• V čem to pomohlo tobě a tvému podnikání?

Pomohlo mi v hľadání investora, naučilo ma robiť poriadny prieskum trhu, dostalo do kontaktov s médiami ako aj niekoľkými zaujímavými osobnosťami, ktoré formovali nápad Reservia.

4.3 120 vteřin pro firmy

120 vteřin pro firmy představuje setkání firem za účelem networkingu a navázání pozdější možné spolupráce. Akce začíná představením společností, na které mají jejich zástupci 120 vteřin. Poté následuje neformální networkingová část, během které je možno získat velké množství kontaktů, zajímavých a cenných podnětů pro zlepšení podnikání.

4.4 MIC Minutes

MIC Minutes je krátké podvečerní setkání s odborníky z praxe, které umožňuje získat velmi rychle zpětnou vazbu k podnikatelskému záměru. Projekt má pomoci především studentům a začínajícím podnikatelům při zvažování realizace vlastního komerčního projektu. Prezenter má pět minut na krátkou prezentaci svého podnikatelského záměru a poté do 15 minut dostane od odborné komise zpětnou vazbu a upozornění na slabé a silné stránky svého podnikatelského záměru.

Projekt je otevřen pro všechna odvětví. Odborná komise je sestavena dle aktuálních potřeb oborového zaměření a je vázána mlčenlivostí o projektech. Zájemci pouze musí vyplnit přihlášku a dostavit se na určené místo.

4.5 JIC Platinn

JIC Platinn je projekt určený pro technologicky orientované společnosti působící v Jihomoravském kraji, které jsou starší než tři roky a mají alespoň deset zaměstnanců. Cílem tohoto projektu je poskytnutí odborného koučování prostřednictvím kterého zkušení experti ukáží nový pohled na podnikání, odhalí skryté souvislosti a poskytnou svůj odborný názor. V rámci konzultací experti poradí firmě s obchodním rozvojem, strategickým řízením, hledáním technologických partnerů a vytipováním vhodných grantových příležitostí. Výsledkem sezení s experty je identifikace inovačních příležitostí, naplánovaný změnový projekt a jeho následná implementace.

Pro firmy je velmi výhodný způsob hrazení nákladů na experty. Prvních 40 hodin platí náklady v plné výši JIC. Až když spolupráce s expertem firmě vyhovuje a chtěla by využít jeho asistenci nadále, nese firma 50% finanční spoluúčast.

4.6 Startup Club

Jedná se o komunitu brněnských startupů, freelancerů a začínajících podnikatelů, která je organizačně zastíněná JIC. Hlavním cílem je sdílení zkušeností, znalostí a kontaktů. Klub je otevřen pro všechny, kteří hledají inspiraci, pro tvůrčí osoby, začínající podnikatele nebo pro ty se zájmem o startupy.

Zapojit se je jednoduché. Stačí přijít na setkání, odprezentovat svůj projekt nebo startup a posléze se aktivně podílet na rozvoji a organizaci Starup Clubu. Kalendář akcí je vyvěšen na stránkách této komunity. Výhodou aktivního zapojení je možnost seznámení s lidmi, kteří mají podobné zájmy. Dále je možné podělit se o své zkušenosti a inspirovat ostatní.

4.7 Erasmus pro mladé podnikatele

Jedná se o evropský výměnný program pro podnikatele, který běží od roku 2009 a díky němuž mají začínající podnikatelé možnost zdokonalit se a získat inspiraci u zkušených podnikatelů v zahraničí. Účast v programu je hrazená Evropskou unií. Jsou dvě možnosti, jak se zapojit.

První možnost má začínající podnikatel s chutí vycestovat do zahraničí. Může absolvovat šestiměsíční pobyt v zahraničí a pracovat pod dohledem zkušeného podnikatele. Má šanci získat až 1 100 eur měsíčně, nové mezinárodní kontakty, náhled do trhu v cizí zemi a mnoho cenných zkušeností. Výhodou je, že v programu není žádné věkové omezení. Podmínkou je trvalé bydliště v jedné ze zemí EU, mít konkrétní projekt, být odhodlán začít podnikat nebo podnikat maximálně tři roky.

Druhou možnost má podnikatel, který chce hostit zahraničního podnikatele. Zapojením lze získat až na šest měsíců motivovaného kolegu, který může přinést zajímavé nápady. Mimo jiné tento program pomáhá začínajícímu zahraničnímu podnikateli s jeho rozvojem, kterému hostitel může předat své zkušenosti. Podmínkou pro zúčastnění je trvalé bydliště v jedné ze zemí EU. Hostitel dále musí být majitel, ředitel či osoba přímo činná ve správní radě malého nebo středního podniku, který řídí vlastní společnost již několik let.

Jako historicky první český podnikatel, který se zúčastnil tohoto projektu je Aleš Boček. Díky projektu spolupracoval se společností Djengo v Belgii a stal se jednatelem Djengo CZ v České republice. Tato firma se zabývá carpoolingem, tedy sdílením aut pro ty, kteří jezdí po stejné trase do práce a podobně.

4.8 Inovační vouchery

Projekt tvoří jednotlivé dotace do výše 100 000 Kč pro firmy, které chtějí spolupracovat s brněnskými vědeckovýzkumnými institucemi. Umožňují firmě plně se soustředit na byznys, zatímco výzkum dodá potřebné informace pro inovaci. Finančním garantem je statutární město Brno. O inovační vouchery je také velký zájem ze strany zahraničních firem např. z Německa, Rakouska a Velké Británie.

Využití tohoto projektu prospívá jak podnikatelům, kteří mohou získat nové technologie, výzkumné partnery a zvýšení konkurenceschopnosti na trhu, tak i vědcům, kteří najdou průmyslové využití pro výsledky výzkumu. Velkým kladem je nenáročnost na administrativu. Stačí vyplnit a odevzdat tři jednoduché dokumenty. Firma se dozví o poskytnutí voucheru přibližně do měsíce od podání žádosti.

5 Další formy podpory podnikání

V této kapitole jsou shrnuty různé jiné formy podpory pro začínající podnikatele. Ne pro všechny je podnikatelský inkubátor ta správná volba, proto poskytujeme přehled dalších možností, jak podnikání rozjet. To ovšem neznamená, že podnikatel, který se pro inkubátor rozhodne nemůže využít i těchto forem. Zmiňujeme zde coworkingová centra, akcelerátory, kapitálové fondy, různé soutěže a projekty. Tyto formy podpory jsou velmi různorodé, a proto mohou být zajímavým řešením pro velkou skupinu začínajících podnikatelů.

5.1 Coworkingová centra

Coworking se stává jedním z trendů, který se zabydlel i v České republice. Centra, v nichž je možné pracovat, setkávat se, spolupracovat a dál se rozvíjet, existují nejen v Praze a Brně, ale například i v Ostravě. Coworkingová centra jsou flexibilní v otvírací době od rána do večera (včetně víkendů), i v cenách a míře využití, a to od pár hodin měsíčně až po každodenní využití, včetně příležitosti mít v centru sídlo své společnosti. K dispozici jsou zasedací místnosti, konferenční prostory, samozřejmě je připojení k internetu, tiskárna a dokonce i hlídání dětí. Součástí stanovených tarifů bývá také kuchyňka se základním vybavením. Lidé, kteří pracují formou coworkingu, tak mají veškerý komfort klasické kanceláře a k němu jako přidanou hodnotu také všechny plusy internetové kavárny a podnikatelského inkubátoru. Podobná centra lze využívat i v omezené míře, např. pokud dotyčný cestuje po různých místech a nechce se spoléhat na kavárny s wi-fi připojením. Na obrázku 3 je názorně vidět propojení samostatné práce a práce v týmu [1].

Příklady Coworkingových center:

- CoWo Brno,
- Hub Praha,
- ViVa Ostrava.



Obrázek 3: Propojení samostatné práce a práce v týmu [9]

5.2 Akcelerátory

Jak už bylo nastíněno v kapitole 2, akcelerátor je prostředí, které by mělo podporovat firemní růst. Akcelerátor bývá zaměřený na podnikatele nebo firmy, kteří se snaží odrazit, mají ambice růst a využijí portfolia služeb, které jim kromě nákladů ušetří také čas. Jsou to např. asistentské služby, kompletní účetní, daňové, mzdové a personální služby, právní, PR nebo grafické služby, investiční a poradenské

služby. S firmami, které se rozhodly do akcelérátoru jít, se pracuje individuálně. Akcelérátor se zajímá, v jakém stadiu se firma nachází, jaké má cíle, co potřebuje k jejich dosažení a jaké kontakty jsou pro ni zajímavé. Každé firmě se akcelérátor snaží pomoci dosáhnout stanovených cílů. Spolupracuje se také s podnikateli, kteří jsou již úspěšní a mohou právě začínajícím předat své zkušenosti. Jsou připravovány různé vzdělávací a podpůrné akce nejen pro firmy uvnitř akcelérátoru. Probíhá i kontakt s investory, kteří tak mají možnost blíže sledovat vývoj těchto firem. Akcelérátory spolupracují s ostatními akcelérátory po světě, což může být zajímavé pro firmu s globálními ambicemi [17].

Příklady akcelérátorů:

- StarCube,
- Wayra,
- TechSquare.

5.3 Venture capital

Venture capital, neboli rizikový a rozvojový kapitál, je další možností pro rozvíjející se společnosti. Poskytovateli těchto prostředků jsou obvykle investiční fondy. Ty podpoří vybraný začínající podnik navýšením jeho základního kapitálu. Podíl na základním kapitálu bývá obvykle nadpoloviční a fond tak podnik ovládá. Cílem investorů je společnost podpořit, zvýšit její hodnotu a v případě úspěchu prodat svůj podíl zakladatelům, managementu nebo na veřejných trzích [12].

5.4 Business angels

Business angels fungují na stejném principu jako Venture capital. V tomto případě ale do nové společnosti investují místo investičních fondů fyzické osoby [12].

5.5 Technology Cup

Začínající podnikatelé, kteří jsou zároveň studenti (podmínka účasti), se mohou zapojit také do soutěže Technology Cup. Tato soutěž je může dovést k investorům, kontaktům a nastartovat je. Soutěž probíhá pod záštitou ministra průmyslu a obchodu České republiky a hejtmána Jihomoravského kraje.

Cílem Technology Cupu je vypracování projektu na určené téma a je možné soutěžit hned v několika tématech najednou. Práci je možné odevzdat v českém, slovenském a anglickém jazyce [11].

5.6 Vodafone Nápad roku 2014

Již sedmým rokem společnost Vodafone pořádá projekt Nápad roku. Jedná se o soutěž, kde společnost vybírá atraktivní podnikatelské nápady. Každý přihlášený projekt dostane zpětnou vazbu s názory od zkušených podnikatelů a investorů a zároveň se může ucházet o investici v hodnotě až 10 milionů korun. Cílem tohoto projektu je motivace studentů a široké veřejnosti k rozvoji jejich tvůrčích schopností a k zahájení jejich podnikatelské činnosti. Nejlepší projekty budou dále více podporovány, aby si získaly své místo na trhu. Soutěž je rozdělena do tří kategorií. Hlavní kategorií je Vodafone Nápad roku. Vyhrává nejlepší přihlášený projekt. V kategorii Ekonom Student podnikatel se vybírají pouze projekty studentů s největším potenciálem. V HTC Startup roku pak vyhrává nejlepší technologický projekt.

Porota pro vyhodnocení nápadů je složená z velmi zkušených podnikatelů jako je např. Jannis Samaras, generální ředitel společnosti Kofola, a. s.

5.7 WssTP SME Awards

WssTP SME Awards podporují ekonomické příležitosti pro evropské odvětví vodního hospodářství a zejména malé a střední podniky v Evropě. WssTP pořádá slavnostní předávání cen Water Innovation malých a středních podniků, které vyvíjejí nové inovativní řešení nebo technologie pro řízení vodních zdrojů s vysokým tržním potenciálem. Všechny malé a střední podniky, registrované v členském státě Evropské unie nebo přidruženém státě, mohou předložit svá inovativní průlomová řešení nebo technologie, které jsou v souladu s WssTP pracovními skupinami (např. Zemědělství a zavlažování, Membránové technologie, Vody ke koupání nebo Ekologické systémy). WssTP technologický výbor posoudí všechny návrhy předložené v oblasti inovací na základě jejich inovace, tržního potenciálu a využívání strategie. Vítězné projekty budou ohodnoceny a označeny jako ozkoušené a funkční systémy v jejich daném sektoru [14].

5.8 Nastartujte se

Nastartujte se je soutěž o nejlepší podnikatelský záměr. Kdokoliv může přihlásit svůj podnikatelský záměr a získat grant 300 000 Kč. Přihlášené projekty hodnotí pětičlenná porota složená z odborníků z praxe, publicistů a bankovních specialistů. Podnikatelské záměry může hodnot i široká veřejnost. Projekt s nejvyšším počtem hlasů od veřejnosti vyhrává grant ve výši 50 000 Kč.

Projekt je zaměřený na podporu menších projektů. Vítězkou posledního ročníku se stala Zuzana Cabejšková s nápadem výroby designových lahví z ekologického materiálu.

Soutěž se koná pod záštitou Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR), specializovaného portálu ipodnikatel.cz a Komerční banky, která poskytuje finanční ocenění [7].

5.9 YoungBusiness Svou cestou

Zmíněná AMSP ČR a Komerční banka jsou také partnery programu YoungBusiness Svou cestou. Tento projekt se specializuje zejména na mladší generace. Projekt je zaměřen na zdůrazňování výhod vlastního podnikání a na vyhledávání a podporu kreativních zájemců. Cílem programu je vytvořit síť pozorovatelů AMSP ČR, kteří budou aktivně zapojeni do podnikatelské hry. Zájemci mohou využít setkání se zkušenými podnikateli, workshopy, zprostředkování zahraničních stáží, podnikatelské soutěže (mimo jiné i Nastartujte se) a v neposlední řadě burzy nápadů, kde mohou své nápady prezentovat konkrétním investorům [15].

5.10 CzechEkoSystem

Cílem projektu CzechEkoSystem je zlepšení kvality a dostupnosti specifických poradenských služeb zaměřených na přípravu projektů inovačních malých a středních podniků jako potenciálních příjemců rizikového kapitálu pro zvýšení jejich konkurenceschopnosti. Účast v projektu umožní získání praktických zkušeností při komercializaci vlastního produktu, praktické uplatnění podnikatelského plánu a posílení marketingových a manažerských schopností. To má významně zvýšit schopnost žadatelů překonat počáteční problémy při rozjezdu podnikání a podpořit atraktivitu podnikatelského záměru žadatele pro rizikový kapitál. Cílem projektu je koordinovaně předat žadateli potřebné informace v podobě specializovaného poradenství. Toto poradenství pro inovační podnikatelské prostředí bude řízeno odborně zdatnou osobou, koučem, tak, aby se maximalizovala efektivita procesu rozvoje podniku žadatele z hlediska nákladů a potřebného času. Cílem je podpořit vznik a přežití perspektivních inovativních firem [2].

5.11 Horizont 2020

Program Horizont 2020 nabízí širokou škálu možností, jak financovat výzkumné a vývojové aktivity malých a středně velkých technologických firem. V rozsahu sedmi let (2014-2020) má možnost podpořit

projekty až 80 miliardami Euro. Každé dva roky jsou na jejich webových stránkách vypsána témata, ve kterých je možné si zažádat o grant. Podaný návrh vyhodnotí experti. To většinou trvá až pět měsíců. Poté jsou žadatelé o grant informováni o výsledku a v případě kladné odezvy jsou domlouvány detaily jako délka projektu a výše grantu. Čas na podepsání smlouvy je většinou tři měsíce [4]. Program Horizont 2020 má tři vzájemně se podporující priority (pilíře):

- vynikající věda,
- vedoucí postavení v průmyslu,
- společenské výzvy.

5.12 Raiffeisenbank půlmiliardový fond pro start-upy

Raiffeisenbank v roce 2014 otevře největší tuzemský fond zaměřený na investice do nadějných technologických firem a při výběru vhodných projektů spolupracuje s Jihomoravským inovačním centrem (JIC). Banka počítá s tím, že investoři vloží do fondu půl miliardy korun.

Raiffeisenbank je první velká banka zaměřená na běžné klienty, která otevírá investiční fond v oblasti s nejistým výnosem. Většina začínajících firem neuspěje, ale malá část může vložené prostředky násobně zhodnotit.

Podle mluvčího banky se jedná o tzv. SICAV fond, což je forma fondu kvalifikovaných investorů. Fond je tedy určen klientům, kteří si jsou vědomi rizik s ním spojených a zároveň musí do fondu vložit nejméně 125 tisíc eur (zhruba 3,4 milionu korun). SICAV fond je zvláštní forma akciové společnosti, která může vydávat nejen běžné, ale také tzv. investiční akcie. Díky nim má fond základní kapitál v proměnlivé výši dle vkladu investorů, ale má povinnost je odkoupit. Kvůli této proměnlivosti se označuje jako fond s „otevřeným koncem“.

Raiffeisenbank chce nabídnout potenciál až více než dvojnásobného zhodnocení v investičním horizontu zhruba pěti let.

Společnosti budou procházet několikastupňovým výběrovým řízením a zainvestované firmy budou dostávat další podporu v rozvoji. Banka se bude zaměřovat na společnosti postavené na vlastním know-how a s vysokou přidanou hodnotou. Dle odhadu by měly být nejvíce zastoupeny firmy zabývající se IT, elektrotechnikou a strojírenstvím. Může se jednat jak o rizikovější projekty na začátku životního cyklu, tak o firmy, které již několik let fungují na trhu [18].

5.13 Pre-Commercial Procurement

Pre-Commercial Procurement (PCP) je zadávání veřejných zakázek v oblastech, ve kterých dosud na trhu neexistuje komerční řešení daného problému. Veřejné organizace z několika různých zemí jsou partnery těchto projektů. Například municipality či agentury ministerstev. Cílem tohoto programu je podpořit vývoj řešení pro konkrétní potřeby veřejného sektoru a vyhodnotit alternativní nabídky od několika různých dodavatelů. Vývoj nových řešení probíhá ve třech fázích. Počíná návrhem přes vývoj prototypu, až po jeho testování. V rámci podpořených PCP projektů jsou vyhlašovány výzvy, kam se mohou hlásit potenciální dodavatelé komerčních řešení. Vyhlášení výzvy předchází otevřené konzultace, na základě kterých jsou specifikovány podmínky výzvy. Aktuálně běžící PCP projekty jsou dostupné na adrese http://cordis.europa.eu/fp7/ict/pcp/projects_en.html, další PCP projekty budou podpořeny z programu Horizont 2020 (podsektce 5.11) nejen v oblasti ICT, ale i zdraví, bezpečnosti a výzkumných infrastruktur. České firmy se mohou také ucházet o veřejné zakázky ve výzkumu a vývoji pro potřeby státní správy vyhlašované prostřednictvím programu BETA Technologické agentury ČR. Více informací na adrese <http://www.tacr.cz/index.php/cz/programy/program-beta/beta-verejne-zakazky.html> [16].

5.14 Podpora výzkumných aktivit

Podle české právní úpravy (zákon o dani z příjmů 586/1992 Sb.) má každá podnikající osoba provozující výzkumnou činnost možnost uplatnit zvláštní položku odečitatelnou od základu daně z příjmů. Podle § 34 je možné takto odečíst 100 % výdajů, respektive nákladů, které tento podnikatel vynaložil při realizaci výzkumných projektů. V praxi to znamená, že si podnikatel od svých příjmů (výnosů) odečte příslušné výdaje (náklady) dvakrát. V důsledku toho platí nižší, nebo dokonce žádnou daň z příjmů.

6 Doporučení pro vybrané obory

Cílem této kapitoly je vytvoření základu pro reálnou analýzu pro začínající podnikatele. Na jejím základě si podnikatel může udělat názor, co bude lépe zvládat sám a kde by mu mohl být nápomocný inkubátor. V kapitole představujeme analýzu firem, které jsou od sebe odlišné a působí v různých oborech. Představíme vám firmu A, která se pohybuje v oblasti prodeje a distribuce LED žárovek. Další je firma B, která vyvíjí novou zdravotnickou pomůcku. Firmy C a D se zabývají vývojem vlastního software. Firma E pracuje na novém stavebním materiálu a firmu F představuje zemědělec. U každé firmy uvádíme tabulku, ve které je možné vidět přehledné porovnání podnikání za využití inkubátoru a bez něho, a celkové zhodnocení významu využití podnikatelského inkubátoru v daném odvětví.

Před samotnými příklady firem si přiblížíme legislativní úpravu, která se týká všech firem a je také velice důležitým aspektem. V kapitole se nachází také SWOT analýza, která přehledně shrnuje základní výhody, nevýhody, příležitosti a hrozby obecně spojené se vstupem do PI bez ohledu na oborové zaměření firmy. Dále jsou popsány možnosti dalšího postupu podnikatelů v různých stádiích jejich podnikání. Na úplném konci kapitoly je pro podnikatele připraven kvíz, který napoví, zda je pro něj výhodné využít služeb inkubátoru či ne, a může mu tak ulehčit rozhodování.

6.1 Legislativní úprava

Začátek a průběh podnikatelské činnosti se řídí mnoha zákony, vyhláškami a nařízeními, mezi které patří obchodní zákon, zákoník práce, zákon o obchodních korporacích, zákon o účetnictví a nespočet dalších. Pokud ale subjekt začíná podnikat a přemýšlí o vstupu do podnikatelského inkubátoru, určitě spolu s dalšími riziky zvažuje i možnost, že mu bude jeho nápad ukraden. Tento problém je v české legislativě upraven zákony o duševním vlastnictví. Tento souhrnný název zahrnuje autorský zákon², zákon o opatřeních na ochranu průmyslového vlastnictví³, zákon o vynálezech⁴ a další.

Obavy z odcizení nápadu jsou sice přirozené, avšak neopodstatněné. Podle slov pana Hamříka, ředitele PwC, existuje nespočet inovativních nápadů, ale lidí pevně odhodlaných realizovat tyto nápady je málo. Podnikatelské inkubátory jsou tu pro podporu nově začínajících podniků. Podpora ovšem nespočívá pouze ve finančních prostředcích a vybavení, ale i v motivování a vedení.

Podle slov Ing. Ondřeje Štefana z VTP Milovice si navíc inkubátory nemohou dovolit odcizit žádný nápad. Tím by automaticky odradili nejen zájemce o budoucí spolupráci, ale pravděpodobně také stávající zákazníci.

6.2 Firma A

Firma se chce zabývat prodejem a distribucí LED žárovek a úsporných světel. Zakladatelem je jeden člověk. Zpočátku podniká sám, proto se musí starat o chod skladu, objednávky, reklamace, o webové stránky. Do budoucna chce zaměstnat pracovníka ve skladu. Stránky by chtěl časem přeložit do slovenštiny, polštiny, maďarštiny a expandovat na tyto trhy. Časem možná i do Německa.

Podnikatel založí společnost s ručením omezeným. Aby se podařilo uvést firmu do chodu, bude potřebovat:

1. dodavatele žárovek a světel; případně vlastní dodávku,
2. sklad,
3. webové stránky,
4. marketingovou strategii,

²zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, právech souvisejících s právem autorským

³zákon č. 14/1993 Sb., o opatřeních na ochranu průmyslového vlastnictví

⁴zákon č. 527/1990 Sb., o vynálezech a zlepšovacích návrzích

5. kancelář a účetnictví.

Podnikatel si vytvořil přehlednou tabulku 1 o jeho možnostech s pomocí inkubátoru a bez jeho pomoci.

Tabulka 1: Výhodnost využití podnikatelského inkubátoru pro firmu A

Bez inkubátoru	S inkubátorem	Je výhodné využít PI?
dodavatelé, dodávka		
Podnikatel musí nejprve najít spolehlivé dodavatele. V případě, že dodavatelé nebudou zboží rozvážet, je možné, že bude muset zainvestovat do vlastní dodávky, to ale není pravděpodobné.	Inkubátor by podnikateli s tímto krokem pravděpodobně nijak nepomohl.	Ne
sklad		
Pro podnikatele zpočátku největší investice. Zpočátku bude na celé podnikání sám, a tak se bude starat o skladovou evidenci, příjem a expedici zásilek.	Inkubátor by mohl podnikateli zajistit schůzku s investory. Nejedná se však o inovativní podnikatelský zájem, takže je pravděpodobné, že by žádný investor zájem neměl.	Ne
webové stránky		
Budou vyžadovat další investici. Podnikatel si musí rozmyslet, jestli nadále bude své stránky editovat sám nebo jednou za čas nechá stránky za poplatek upravit zkušenými programátory.	Inkubátor může podnikateli pomoci jediné tím, že mu doporučí vhodnou firmu, kde si stránky může nechat vytvořit.	Může, nemusí.
marketingová strategie		
Podnikatel nemá žádné zkušenosti s vedením marketingové kampaně, proto si najímá specialistu, který mu poradí jakým způsobem své služby prezentovat.	Inkubátor nabízí poradenství v oblasti vytváření marketingových kampaní. Pomůže tak podnikateli začít a ušetří mu náklady za placení rad odborníků. Podnikatel by si však na kampani musel dohlížet sám.	Může, nemusí.
kancelář a účetnictví		
Podnikatel se rozhodl zřídit si kancelář ve svém době, stejně jako prozatímní sídlo společnosti. Najal si externí účetní, která mu každý rok bude pomáhat s daňovým přiznáním.	Inkubátor nabízí zvýhodněné nájemné pro firmy v inkubaci. Stejně tak nabízí daňové a účetní poradenství, přesto by si podnikatel musel účetnictví dělat sám.	Může, nemusí.

Shrnutí a závěr

Podnikatel zpočátku zvažoval, jestli vstoupit do podnikatelského inkubátoru nebo ne. Nakonec usoudil, že lepší bude podnikat svépomocí. Vzal si úvěr v bance a peníze zainvestoval do koupi skladu a webových stránek. Najal si také externího poradce v oblasti marketingu a externí účetní. O administrativu, objednávky, skladovou evidenci a vše ostatní se stará sám. Rozhodl se, že až splatí úvěr a vydělá nějaké peníze, nechá své webové stránky přeložit i do dalších jazyků a bude expandovat na sousední trhy.

6.3 Firma B

Zakladatel vyvinul novou zdravotnickou pomůcku na léčení bolesti zad. Vyvinul prototyp, které se osvědčil a prokazatelně potlačil bolesti v oblasti spodní části zad. Momentálně vyvíjí prototyp pro krční část. Nápad zatím nemá patentovaný a obává se o jeho ukradení, a proto o něm nerad mluví. Na rozběhnutí výroby a distribuce potřebuje investici. Nemá žádné zkušenosti s vedením firmy. Neumí si představit, jak bude dělat marketing a prodej, protože je to pro něj neznámá oblast.

Nejprve si zakladatel musí založit společnost s ručením omezeným. Dříve nebo později, až bude celý byznys v plném chodu, bude zakladatel potřebovat:

1. továrnu nebo výrobní prostory, kde se budou zdravotnické pomůcky vyrábět,
2. dodávky, ve kterých se bude zboží rozvážet k maloobchodům nebo koncovým uživatelům,
3. sídlo společnosti s plně vybavenou kanceláří,
4. webové stránky,
5. zaměstnance – výroba, administrativa, účetnictví, marketing, právní poradce,
6. marketingovou strategii,
7. know-how na vedení společnosti.

Podívejme se na srovnání začátku podnikání s inkubátorem a svépomocí v tabulce 2.

Tabulka 2: Výhodnost využití podnikatelského inkubátoru pro firmu B

Bez inkubátoru	S inkubátorem	Je výhodné využít PI?
webové stránky		
Vyžaduje investici. V současnosti existuje mnoho IT firem a může být obtížné zvolit takovou, která odvede kvalitní práci za rozumné peníze.	Inkubátor může zakladateli doporučit vhodnou firmu, například jednu z těch, které úspěšně inkubátorem prošly.	Může, nemusí.
kancelář		
Vyžaduje také investici.	Inkubátor může zakladateli poskytnout prostory s veškerým administrativním zařízením, včetně zřízení sídla společnosti.	Ano
vedení společnosti		
Asi nejtěžší úkol. Zakladatel bude muset buď najmout profesionála, nebo je pravděpodobné, že bude bojovat s mnoha základními chybami ve vedení, které ho nakonec můžou dovést až ke krachu firmy.	Inkubátor poskytuje řadu školení, kurzů a poradenství, jak firmu vést, jak řídit své zaměstnance, jak dělat team building atd. Podnikatel se tak může naučit, jak svou firmu vést sám a vyvaruje se mnoha začátečnickým chybám.	Ano
výrobní prostory, dodávky		
Z počátku největší investice. Buď si najde investora, což může být bez kontaktů obtížné, nebo si vezme úvěr.	Inkubátor pomůže zakladateli seznámit se s investory.	Ano

Bez inkubátoru	S inkubátorem	Je výhodné využít PI?
zaměstnanci		
Každý zaměstnanec stojí podnikatele peníze (mzdy). Navíc není jednoduché najít zaměstnance, kteří jsou loajální a spolehliví. Začínající podnikatel, a zvláště takový, který se vyzná ve svém oboru (zdravotnictví) a ne v jiných, bude potřebovat odbornou pomoc účetní, právníka, marketingového poradce. Bude muset nejspíše také najmout manažera, který mu ukáže, jak firmu řídit. Bude potřebovat sekretářku a v neposlední řadě pracovníky ve výrobě.	Některé inkubátory nabízejí poradenství v oblasti účetnictví či práva. Některé dokonce poskytují možnost „vypůjčit“ si jejich sekretářku, která začínajícím podnikatelům vyřídí administrativu. Inkubátory poskytují poradenství také v oblasti ochrany duševního vlastnictví, pomohou podnikateli patentovat jeho výrobky a on se tak nemusí bát začít o svém nápadu mluvit.	Ano
marketing		
Poté, co marketingový poradce vymyslí marketingovou strategii, ji bude nutné začít uskutečňovat. Ať už to bude formou televizní reklamy, billboardů, bannerů na webových stránkách nebo fotoreklamy v časopisech, bude i marketingová kampaň vyžadovat investici.	Inkubátor je schopný na toto téma poskytnout řadu školení a také odbornou konzultaci při přípravě marketingové strategie. Pro její financování pak zakladatel může využít část peněz od investora.	Ano

Shrnutí a závěr

Inkubátor by tedy mohl být pro podnikatele prospěšný hned v několika ohledech. Za prvé by podnikateli pomohl najít vhodného investora, který by mu dal dostatek peněz, mentoroval jej a pomáhal peníze efektivně využít. Za druhé by inkubátor podnikateli poskytl širokou škálu školení a odborného poradenství, čímž by mu ušetřil mnoho času, energie a pomohl by mu předejít mnoha selháním. V neposlední řadě by mu poskytl administrativní zázemí.

Pro tento druh podnikání je tedy podnikatelský inkubátor velice vhodný. Všem, kteří mají podobný podnikatelský záměr, je možné doporučit využití služeb, které jsou pro ně v inkubátorech připraveny.

6.4 Firma C

Čtyři kamarádi přišli na inovativní způsob sledování provozu ve firemních počítačových sítích a sítích institucí. Vyvinuli základ aplikace, která navíc dokáže detekovat anomálie na síti a některé typy útoků. V současné době aplikace dokáže útoky pouze detekovat. Plán dalšího vývoje je, aby aplikace na útoky zareagovala a automaticky podnikla protiopatření tak, aby zamezila škodám. Zakladatelé vymysleli business model, který představili různým investorům. Jednoho z nich nápad oslovil a dohodli se na financování dalšího vývoje. Investor získal podíl 30 %.

Zakladatelé se rozhodli založit s.r.o. a nyní zvažují, jestli je pro ně vhodné využít služeb inkubátoru. Vědí, že než bude projekt dotažen do finální verze, budou potřebovat:

1. prostory a počítače, na kterých budou aplikaci dále vyvíjet,
2. marketingovou strategii, až bude aplikace hotová,
3. poradenství v oblasti účetnictví, právo a ochrana duševního vlastnictví,

4. někoho, kdo se bude starat o administrativu,
5. webové stránky.

Tabulka 3 porovnává možnost podnikání s inkubátorem a samostatně.

Tabulka 3: Výhodnost využití podnikatelského inkubátoru pro firmu C

Bez inkubátoru	S inkubátorem	Je výhodné využít PI?
prostory a vybavení		
Společníci zvažovali možnost vyvíjet aplikaci nadále v domácích podmínkách, ale nakonec usoudili, že část investice od investora použijí k pronajmutí kanceláře a jejímu vybavení.	Inkubátor by společníkům nabídl prostory se zvýhodněným nájmem. Zvýhodněný nájem by mohli využívat po dobu inkubace. Po skončení inkubace mohou v inkubátoru nadále setrvat, ale již za nezvýhodněnou cenu. Kanceláře by si museli vybavit sami.	Dočasně ano
webové stránky		
Jelikož se jedná o skupinu lidí, kteří se vyznají v IT a umí programovat, věří, že nejlepší webové stránky si dokážou udělat sami.	Inkubátor může doporučit vhodnou firmu, která by jim webové stránky vytvořila.	Ne
marketing		
Jelikož ani jeden ze společníků marketingu příliš nerozumí, pro volbu vhodné marketingové strategie využijí rad jejich investora a služeb některého marketingového konzultanta.	Inkubátor nabízí školení a odborné poradenství, která by společníkům pomohla vytvořit vhodnou marketingovou strategii.	Ano
další poradenství		
Společníci se nevyznají v oblastech práva, účetnictví ani daní. V momentě, kdy by založili s.r.o., by si tedy nejspíše museli najmout účetní a zaplatit si několik konzultací u právníka.	I v oborech jako účetnictví, právo a daně nabízí inkubátor své poradenské služby.	Ano
administrativa		
U firmy tohoto typu není administrativy až tolik, a proto si společníci věří, že by to zvládli sami.	Inkubátor nabízí své administrativní s možností využít jejich vlastní sekretárky.	Ne

Shrnutí a závěr

Pro firmy v oblasti IT je inkubátor prospěšný většinou tím, že jim pomůže najít investora. V našem případě firma již investora má, a tak je rozhodování, jestli vstoupit do inkubátoru nebo ne, obtížnější. V některých ohledech by inkubátor mohl být pro podnikatele prospěšný. Jedná se především o semináře a odborná poradenství, které inkubátor nabízí. Mohl by tak podnikatelům ušetřit výdaje za účetní či právníka, na druhou stranu se jedná o poradenství, takže by si společníci museli nakonec např. účetnictví dělat buď sami, nebo si nakonec nějakou účetní najít. Je tedy spíše na společnících, co se jim zdá výhodnější. Jestli využít zázemí, zvýhodněný nájem a odborné poradenství za cenu toho, že budou mít na starosti i konečnou podobu účetnictví, daní, marketingové strategie, a navíc budou

muset inkubátoru podávat pravidelné reporty o své aktivitě. Nebo zda raději obětují část peněz od investora, zaplatí si odborníky a sami se budou soustředit čistě na vývoj aplikace.

6.5 Firma D

Student vyvinul jednoduchou internetovou aplikaci na správu osobních financí. Aplikaci poskytl zdarma, a ta si našla několik stovek uživatelů. Toto jej motivovalo a rozhodl se aplikaci dále vyvíjet. Plánuje uživatelům přinést mnoho inovací, např. analýzu výdajů, grafy přehledně zobrazující nejvyšší vynaložené položky přehledně rozdělené do kategorií. Tyto nové služby plánuje zpoplatnit a projekt komercializovat. Stále však neví jak. Ví, že bude potřebovat občasnou výpomoc grafika. Žádného ale nezná.

Student chce založit s.r.o. a zvažuje, zda je pro něho vhodné využít služeb inkubátoru. K tomu, aby uspěl v podnikatelské sféře bude potřebovat:

1. dobré hardwarové a softwarové vybavení, na kterém bude aplikaci dále vyvíjet, administrativní prostory,
2. marketingovou strategii, aby přesvědčil stávající a nové zákazníky k nákupu rozšíření této aplikace,
3. poradenství v oblasti účetnictví, právo a ochrana duševního vlastnictví,
4. administrativní zaměstnance,
5. webové stránky,
6. grafika.

Tabulka 4 srovnání podnikání s pomocí inkubátoru a bez jeho pomoci.

Tabulka 4: Výhodnost využití podnikatelského inkubátoru pro firmu D

Bez inkubátoru	S inkubátorem	Je výhodné využít PI?
vybavení, prostory		
Student může svoji aplikaci vyvíjet v dosavadních podmínkách. Později je však možné, že bude potřebovat lepší vybavení, což je nákladné. Bude potřebovat investora nebo si bude muset vzít úvěr. To samé platí i o kanceláři apod.	Inkubátor by studentovi nabídl prostory se zvýhodněným nájmem, kterého by mohl využívat po dobu inkubace. Po skončení inkubace by v kanceláři mohl zůstat, ale musel by platit plné nájemné. Dále zde může dostat užitečné kontakty na investory.	Ano
marketing		
Student by rád se svou službou prorazil na trh, stále však neví jak po komerční stránce, proto musí vyhledat odbornou pomoc, která mu pomůže sestavit marketingovou strategii. Najít kvalitního a schopného marketingového poradce je obtížné a pro firmu to znamená další náklady.	Inkubátor nabízí odborné poradenství a školení, které by studenta mohlo inspirovat v marketingové strategii. Dále mu může pomoci investor, kterého získá např. díky kontaktům v inkubátoru.	Ano

Bez inkubátoru	S inkubátorem	Je výhodné využít PI?
další poradenství		
Vzhledem k tomu, že předchozí aplikaci nabídl bezplatně, nepotřeboval zvláštní poradenství. Nyní však bude potřebovat rady v oblastech práva, účetnictví a daní. V této chvíli by si musel tyto služby hradit, což vede ke zvýšení výdajů firmy.	V oborech jako účetnictví, právo a daně nabízí inkubátor své poradenské služby.	Ano
administrativní zaměstnanci		
Vzhledem k tomu, že student nemá žádné společníky, je možné, že bude potřebovat zaměstnat administrativního pracovníka.	Inkubátor nabízí administrativní služby s možností využít jejich vlastní sekretárky.	Ano
grafik		
Student může zkusit najít někoho sám, ale bez správných kontaktů to bude obtížné.	Inkubátor má kontakty u různých firem, proto by nebyl problém doporučit odborníka na grafiku.	Ano

Shrnutí a závěr

Inkubátor v IT sektoru je nejvíce potřebný z hlediska nalezení investora. V tomto případě je to asi nejpodstatnější, jelikož např. webové stránky si student může vytvořit sám. Z hlediska marketingové strategie inkubátor nabízí poradenství a školení, dále poradenství v oblasti právní, účetní apod. Jedná se však pouze o poradenství. Vzhledem k tomu, že student je jediný zakladatel, nemůže stíhat všechny potřebné práce spojené s existencí firmy, a proto by si později musel najmout např. účetní. Inkubátor mu tedy může ušetřit výdaje za účetní či právníka. Další výhodou pro vstup do inkubátoru jsou kontakty na firmy, které v inkubátoru byly, či s inkubátorem již spolupracovaly. Tyto kontakty student může využít k nalezení schopného grafika.

6.6 Firma E

Studenti doktorského studia vyzkoumali nový stavební materiál, který se hodí na stavbu výškových budov. Společně se zástupci univerzity se nedávno dohodli na založení firmy. Materiál se bude dále vyvíjet a jeho vlastnosti vylepšovat. Zároveň bude výzkum pokračovat na univerzitě.

Nejprve si studenti musí založit společnost s ručením omezeným. Dále budou potřebovat:

1. výrobní prostory, kde se materiál bude vyrábět; investoři,
2. sídlo společnosti s vybavenou kanceláří,
3. webové stránky,
4. kvalifikované zaměstnance pro výrobu, administrativu, marketing, právo,
5. marketingovou strategii,
6. vedení společnosti,
7. výzkum.

Podívejme se na srovnání začátku podnikání s inkubátorem a svépomocí v tabulce 5.

Tabulka 5: Výhodnost využití podnikatelského inkubátoru pro firmu E

Bez inkubátoru	S inkubátorem	Je výhodné využít PI?
výrobní prostory, investoři		
Na takto náročný výrobní proces je zapotřebí velká investice, kterou je velmi obtížné získat bez správných kontaktů. V tomto případě by nebylo možné si vzít např. úvěr, jelikož výrobní prostory musí být rozsáhlé.	V inkubátoru se může zakladatel seznámit s investory. Je možné, že studenti studují na univerzitě, která spolupracuje s inkubátorem. To by bylo pro ně asi nejvýhodnější.	Ano
marketing		
Navrhnutí marketingové strategie od firmy je další investice, která nemusí být ani výnosná. Firma může své budoucí zákazníky oslovit různými způsoby, ale není zaručené, že si zrovna vyberou ten správný.	Inkubátor poskytuje na toto téma řadu školení a také odbornou konzultace při přípravě marketingové strategie. Pro její financování pak zakladatel může využít část peněz od investora.	Ano
zaměstnanci		
Studenti budou potřebovat zaměstnance z různých oborů, proto musí klást velký důraz na správný výběr, jelikož v této situaci budou potřebovat také obsadit řídicí pozice. Budou potřebovat i sekretářku a v neposlední řadě pracovníky ve výrobě.	Velké množství inkubátorů nabízí poradenství v oblasti daní, účetnictví či práva, což by mohlo značně snížit počáteční náklady společnosti. Inkubátory také poskytují poradenství v oblasti duševní ochrany vlastnictví, což by studenti mohli využít k patentování jejich vynálezu.	Ano
kancelář		
Pro začátek by bylo možné domluvit se s univerzitou na pronajmu nějakých prostor. Později je však kancelář nevyhnutelnou investicí.	Inkubátor poskytuje svým klientům prostory s veškerým administrativním zařízením, včetně zřízení sídla společnosti.	Ano
webové stránky		
Vzhledem k tomu, že se jedná o studenty, je pravděpodobné, že znají některé spolužáky z oblasti IT. Mohli by navázat spolupráci, která by mohla pokračovat i v budoucnosti. V opačném případě by to znamenalo další investici a také další riziko špatného výběru.	Inkubátor má většinou zkušenosti s firmami z oblasti IT, proto by zde nebyl problém získat doporučení.	Může, nemusí.
vedení společnosti		
Studenti budou muset najmout profesionála a nebo opět využít kontakty na své spolužáky z oboru, což může zvyšovat riziko nezkušeného manažera. V obou případech to pro ně znamená další náklady.	Inkubátor poskytuje řadu školení, kurzů a poradenství. Podnikatelé zde mají možnost se dozvědět informace o personálním vedení, vedení firmy, team buildingu atd. Tyto znalosti následně mohou aplikovat a vést svou firmu sami.	Ano
výzkum		
Pokračování na univerzitě za podmínek, které nabízí univerzita.	Pokračování na univerzitě za podmínek, které nabízí univerzita.	Může, nemusí.

Shrnutí a závěr

Inkubátor by v tomto případě mohl být pro budoucí podnikatele správným řešením. Podnikatelé by zde mohli najít potřebné investory, což v tomto odvětví hraje důležitou roli. Dalšími výhodami vstupu do inkubátoru by byly kancelářské prostory, školení, poradenství, marketingová strategie a prostory pro výzkum. Inkubátor také může nabídnout různé kontakty na společnosti, se kterými spolupracoval či které jím prošly. Díky tomu podnikatel může dostat doporučení při výběru společností.

V tomto oboru podnikání je inkubátor pro podnikatele velice vhodný. Všem, kteří mají podobný podnikatelský záměr, se doporučuje vstoupit do inkubátoru.

6.7 Firma F

Zapálený zemědělec zdědil statek a chce se věnovat bio výrobě. Na jedné straně nemá tušení, jak fungují finance, účetnictví, právní záležitosti, marketing, prodej, reklama a tvorba a správa webu, ani nemá žádné administrativní prostory. Na druhé straně je však stoprocentně odhodlán.

Podnikatel chce založit s.r.o. a zároveň zvažuje, zda se mu vyplatí vstoupit do podnikatelského inkubátoru. Pro správný chod firmy potřebuje:

1. technologie pro bio výrobu,
2. dodávky, ve kterých se bude zboží rozvážet k maloobchodům nebo koncovým uživatelům,
3. sídlo společnosti s plně vybavenou kanceláří,
4. webové stránky,
5. zaměstnance ve výrobě, administrativě, účetnictví, marketing, právní poradce,
6. marketingovou strategii,
7. know-how na vedení společnosti.

Tabulka 6 porovnává možnost podnikání s inkubátorem a samostatně.

Tabulka 6: Výhodnost využití podnikatelského inkubátoru pro firmu F

Bez inkubátoru	S inkubátorem	Je výhodné využít PI?
vedení společnosti		
Pro zemědělce asi nejobtížnější úkol. Může zaměstnat manažera, ale byl by to další náklad. Bez odborné pomoci však může udělat spoustu začátečnických chyb, což nemusí být dobré pro firmu.	V inkubátoru je možné se účastnit různých školení a kurzů na téma vedení firmy a zaměstnanců, dále podporu vztahů se zaměstnanci apod. Podnikatel se naučí, jak samostatně vést firmu, a dále se tak nemusí dopustit mnoha chyb.	Ano
marketing		
Najatý marketingový poradce vymyslí marketingovou strategii, kterou podnikatel bude muset uskutečnit. Existují různé formy marketingových strategií, kterou jsou zároveň různé obtížné na realizaci časově či investicí.	Inkubátor poskytuje školení a odborné konzultace, při kterých se připravují marketingové strategie. Na financování marketingové strategie se mohou použít finanční zdroje od investora.	Ano

Bez inkubátoru	S inkubátorem	Je výhodné využít PI?
technologie, dodávky		
Z počátku největší investice. Důležité je najít investora, což je bez kontaktů obtížné. V opačném případě si bude muset vzít úvěr.	Určité inkubátory se zabývají bio výrobou. Jejich poznatky by mohl využít a seznámit se zde s investory.	Ano
kancelář		
Je možné využití statku, kde by však byly potřebné úpravy, což by znamenalo investici.	Inkubátor poskytuje prostory s veškerým administrativním zařízením, včetně zřízení sídla společnosti.	Ano
zaměstnanci		
S každým dalším zaměstnancem má firma větší výdaje. Kvůli velkému výběru na trhu práce je obtížné vybrat kvalitní a spolehlivé zaměstnance. Začínající podnikatel, který pouze ví, v čem by chtěl podnikat, a nemá ekonomické vzdělání, potřebuje odbornou pomoc účetní, právníka, marketingového poradce. U zrodu firmy by bylo dobré mít manažerské znalosti, což znamená dalšího zaměstnance, pokud by se samostatně nevzdělával. Dále budou potřeba pracovníci ve výrobě.	Většina inkubátorů nabízí poradenství v oblasti práva, účetnictví, marketingu apod. Podnikatel se může účastnit různých vzdělávacích akcí, což je v této situaci nezbytné. Některé inkubátory také nabízí virtuální kanceláře.	Ano
webové stránky		
Existuje mnoho IT firem a z toho plynoucí nebezpečí špatného výběru.	Inkubátor může zakladateli doporučit vhodnou firmu, například jednu z těch, které úspěšně inkubátorem prošly.	Může, nemusí.

Shrnutí a závěr

Z výše uvedených informací je patrné, že inkubátor by mohl být pro podnikatele prospěšný ve více oblastech. Hlavní výhodou by bylo nalezení vhodného investora, který by podnikatele zajistil po peněžní stránce. Inkubátor by podnikateli radil, jak správně peníze využít. Dalším přínosem by mohlo být poradenství, školení. Tímto by podnikatel ušetřil spoustu peněžních zdrojů, času, energie a vyvaroval by se začátečnickým chybám. V neposlední řadě by mu bylo poskytnuto administrativní zázemí, což ušetří začínajícímu podnikateli nemalé náklady.

V tomto odvětví je podnikatelský inkubátor velice účelný, a proto bychom jej doporučili všem, kteří mají podobný podnikatelský záměr.

6.8 SWOT analýza

Pro zjednodušení rozhodnutí podnikatele, zda vstoupit do inkubátoru, jsme sestavili SWOT analýzu, která by měla shrnout obecné informace ohledně vstupu do inkubátoru. Tato analýza je zobrazena v tabulce 7.

Tabulka 7: SWOT Analýza vstupu do inkubátoru

Silné stránky	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none"> - prostředí pro setkání s dalšími firmami - možnost využití technického vybavení (vybavení inkubátoru) - sdílení zkušeností - možnost zapojení do externích projektů - spolupráce s univerzitami - odborné semináře - umožnění kontaktu s investory - výhodné prostředí pro podnikání (např. snížený nájem, bezplatné služby) - motivující prostředí 	<ul style="list-style-type: none"> - zaměření pouze na určitá odvětví - podmíněný vstup - závislost na inkubátoru - nepružnost jednání inkubátoru (např. vysoká administrativní zátěž) - omezená kapacita inkubátoru
Příležitosti	Hrozby
<ul style="list-style-type: none"> - zájem univerzit o navázání kontaktů - zájem zahraničí o navázání kontaktů a vzájemnou spolupráci - vzájemná synergie inkubovaných firem 	<ul style="list-style-type: none"> - krádež nápadu - předčasné ukončení inkubace ze strany inkubátoru - změna smluvních podmínek - zkrachování inkubátoru

6.9 Kvíz

Tento kvíz má za úkol poradit podnikateli, zda je pro něj výhodné vstoupit do inkubátoru či nikoli. Pracujeme zde s předpokladem, že dotazovaný chce podnikat a má podnikatelský plán. Ptáme se na otázky z oblastí plánování, financování, vzdělávání apod.

1. Máte jasnou představu o uskutečnění svého podnikatelského plánu?

- ne, nemám představu (5b)
- ano, mám jasnou představu (0b)
- ano, mám hrubou představu (3b)

2. Využili byste možnost zvýhodněného nájmu?

- ano (3b)
- ne (0b)

3. Máte dostatek finančních prostředků?

- ano, mám (0b)
- ne, ale mužu si vzít úvěr (1b)
- ne, potřebuji investora (4b)

4. Máte předchozí zkušenosti s podnikáním?

- ano (0b)
- ne (3b)

5. Potřebujete odborné poradenství?

- ano (3b)
- ne (0b)

6. Ocenil byste kontrolu při dosahování cílu?

- ano (1b)
- ne (0b)

7. Máte dostatečnou znalost cílového trhu?

- ano (0b)
- ne (2b)

8. Oceníte konzultace s mentory z praxe?

- ano (3b)
- ne (0b)

9. Potřebujete občas namotivovat?

- ano (2b)
- ne (0b)

10. Potřebujete specifické technologické zázemí?

- ano, potřebuji a nemám (5b)
- ne, nepotřebuji, nebo mám vlastní (0b)

11. Oceníte možnost setkávat se s dalšími podnikateli?

- ano (1b)
- ne (0b)

Vyhodnocení

20 a více bodů: Je pro Vás velmi výhodné vyhledat pomoc inkubátoru, který Vám poradí ve všech potřebných oblastech, pomůže vám také v sestavení podnikatelského plánu.

10 až 19 bodů: V tomto případě nemusí mít vstup do inkubátoru zásadní vliv na Vaše podnikání. Přesto Vám může být v mnoha ohledech prospěšný. Zvláště pak vyžaduje-li Vaše podnikání specifické technologické zázemí nebo potřebujete-li investora a nemáte jiné možnosti, jak ho oslovit.

méně než 10 bodů: Nemá-li Vaše podnikání specifické požadavky například na technologické zázemí, které by vám PI mohl poskytnout, a výrazným způsobem tak zlehčit start vašeho podnikání, nebude mít pro Vás vstup do PI žádné výrazné benefity.

6.10 Jak postupovat

Z analýzy příkladů firem výše je zřejmé, že nelze jednoznačně obecně říci, zda je vstup do podnikatelského inkubátoru pro každého podnikatele výhodný. Míra výhodnosti se vždy odvíjí od typu a oblasti podnikání, od zkušeností podnikatele a také od služeb a podmínek vybraného podnikatelského inkubátoru. Proto doporučujeme podnikateli vykonat analýzu vlastního podnikání vzhledem ke konkrétnímu inkubátoru (analýza firem v této kapitole může sloužit jako inspirace), zvážit informace zachycené v naší SWOT analýze a případně si vyhodnotit náš kvíz. Podnikatel tak získá solidní základ pro rozhodování. Jelikož se podnikání může nacházet v různých stádiích vývoje a podnikatelské inkubátory nejsou jedinou formou podpory podnikání, v následujících odstavcích rozebereme různé možnosti.

Rádi byste začali podnikat, ale **nemáte nápad**? V tom případě vám můžeme doporučit zajít do akceleratoru (sekce 2.2 nebo 5.2). Některé akcelerátory vás totiž seznámí s podnikateli, kteří už vlastní nápad mají, a vy se tak budete moci přidat do některého z těchto týmů. Inspirací by pro vás mohlo být také Pre-Commercial Procurement (sekce 5.13), tedy zadávání veřejných zakázek v oblastech, kde dosud neexistuje komerční řešení.

Pokud jste teprve ve fázi, kdy máte chuť začít podnikat, **máte i vlastní nápad**, ale ještě **nemáte podnikatelský plán**, doporučujeme buď vstup do podnikatelského akceleratoru (sekce 2.2, 5.2) nebo kontaktovat některý z podnikatelských inkubátorů (sekce 2.1). Inkubátory nabízí svou pomoc i v takovýchto raných začátcích podnikání a pomohou podnikatelský plán vytvořit. Dobrou příležitostí pro získání investice a odborných názorů na váš projekt může být také soutěž Vodafone Nápad roku (sekce 5.6). Nemáte-li dostatek finančních prostředků, abyste svůj nápad zrealizovali, můžete se také zúčastnit soutěže Nastartujte se (sekce 5.8) a pokusit se získat grant. Jestliže jste ještě studenti, jsou tu pro vás k dispozici další zajímavé příležitosti, jak můžete pro svůj nápad získat investici, přivést ho do praxe i zkomercializovat. Těmi jsou studentské soutěže jako Technology Cup (sekce 5.5) nebo Ekonom Student podnikatel (sekce 5.6), což je podkategorie soutěže Vodafone Nápad roku. Další zajímavou možností pro vás může být také YoungBusiness Svou cestou (sekce 5.9), kde můžete své projekty prezentovat na burze nápadů před investory.

Máte-li už **vlastní nápad a vytvořený podnikatelský plán**, může pro vás být vhodné vstoupit do podnikatelského inkubátoru (sekce 2.1), kde najdete prostředí pro svůj další růst a můžete využít z mnoha rozličných služeb. V případě, že jste u podnikatelského inkubátoru neuspěli nebo nemáte o spolupráci s ním zájem, existují ještě další možnosti, jak dodat vašemu podnikání potřebný impuls. Můžete se například zapsat do některého z blízkých coworkingových center (sekce 5.1). Jednak si tím ušetříte některé náklady a také se budete pohybovat v prostředí dalších podnikatelů. To vám může přinést jak potřebnou inspiraci, tak třeba i zajímavé kontakty. Další zajímavou možností pro vás může být Venture capital (sekce 5.3). Získáte zde nejen finanční prostředky, ale dost možná i mentory. Venture capital je však vhodný pouze pro firmy s mezinárodním potenciálem a predispozicemi velkého růstu. Pokud splňujete specifické podmínky, můžete se též obrátit s prosbou o zafinancování na Business Angels (sekce 5.4). Šancí pro váš projekt může být soutěž Vodafone Nápad roku (sekce 5.6) nebo soutěž Nastartujte se (sekce 5.8), kde můžete získat grant ve výši 50 000 Kč nebo 300 000 Kč.

I v případě, že už **nějakou dobu podnikáte**, může být pro vás vstup do podnikatelského inkubátoru prospěšný. K dispozici jsou i další alternativy, které můžete pro své podnikání využít. Jednou z nich je již zmíněný coworking (5.1). Za určitých podmínek pro vás může být vhodné využít např. financování ze strany Venture capital (5.3) nebo Business Angels (5.4). Malé a střední podniky se mohou při splnění specifických podmínek zúčastnit projektu CzechEkoSystem (5.10), kde lze získat vlastního kouče pro svou firmu. Pro malé a střední podniky se také nabízí příležitost podpory financování výzkumných a vývojových aktivit v rámci programu Horizont 2020 (5.11). Další možností, která by mohla pozitivně ovlivnit vaše podnikání, by mohl být také nový projekt Raiffeisenbank půlmiliardový fond pro start-upy (5.12), který se zaměřuje na investice do nadějných technologických firem.

Ať už se tedy nacházíte v jakékoliv fázi podnikání, existují pro vás vždy způsoby, jak se posunout

dál. Máte-li zájem oslovit akcelérátor nebo inkubátor, ujistěte se, že máte připravené všechny požadované podklady svého nápadu či projektu. Poté kontaktujte příslušnou organizaci prostřednictvím telefonu, emailu nebo jednoduše osobně přijďte a domluvte si schůzku na místě. Veškeré informace o jednotlivých výše uvedených možnostech najdete na webových stránkách uvedených v referencích tohoto dokumentu.

7 Podpora pro inkubátory

7.1 Ministerstvo průmyslu a obchodu

Abychom zjistili, jaké existují možnosti podpory (především finanční) podnikatelských inkubátorů, kontaktovali jsme Ministerstvo průmyslu a obchodu České Republiky. Podstatnou část odpovědi uvádíme v následujících odstavcích této práce. Celá odpověď se nachází v přílohách k práci (příloha D).

Ministerstvo průmyslu a obchodu jako Řídící orgán Operačního programu Podnikání a inovace podporovalo v období 2007-2013 podnikatelské inkubátory v rámci programu Prosperita. Tento program pomohl založit podpůrnou infrastrukturu s vazbami na univerzity či výzkumné organizace, v jejichž rámci jsou postupně vytvářeny služby a podmínky pro užší spolupráci podnikové a výzkumné sféry. K 31. 3. 2014 bylo v programu Prosperita podpořeno 59 projektů v hodnotě 2,77 mld. Kč.

V novém plánovacím období v rámci Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost bude program Prosperita opětovně vyhlášen. Zaměření programu bude obdobné – tedy podpora inovativního podnikání především malých a středních podniků, stejně tak i systém přidělování dotace: podání Registrační žádosti – Plná žádost – hodnocení ze strany odborníků – externích hodnotitelů – Hodnotitelská komise – vydání Rozhodnutí o udělení dotace – Realizace projektu. Vzhledem k dostatečnému počtu vybudovaných podnikatelských inkubátorů a vědeckotechnických parků na území ČR se oproti minulému programovacímu období změnila míra podpory a charakter projektů. Počítá se s menším počtem „stavebních“ projektů a naopak s podporou projektů zaměřených na zlepšení infrastruktury a poskytovaných služeb ze strany PI/VTP zasídleným firmám.

Cílem programu Prosperita pro období 2014-2020 bude tedy postup do další fáze, která se zaměří zejména na zkvalitňování služeb VaV infrastruktury s důrazem na naplňování jejich poslání – růst počtu transferů technologií a znalostí, zlepšování podmínek pro vznik a rozvoj inovačních firem apod. Cílem tedy již není založení spolupráce, ale její další zefektivnění vedoucí k růstu konkurenceschopnosti regionů. Nově budou podnikatelské inkubátory podporovány také v rámci prioritní osy 2 zaměřené na vznik a rozvoj podniků. Jedna z aktivit této prioritní osy bude aktivita zaměřená na podporu poradenských služeb a služeb pro začínající podniky reagující na nutnost posílení sektoru dynamicky rostoucích MSP pro zlepšení výkonnosti ekonomiky ČR a zvýšení zaměstnanosti. V programovacím období 2007-2013 byla podpora poradenských služeb v OPPI zaměřena na přípravu inovačních studií MSP na inovace produktu, procesu, organizační a marketingové inovace. Poznatky z realizace dosavadních podpor poradenských služeb v OPPI, poskytovaných externími poradci MSP, jsou zohledňovány v nastavení podmínek pro přípravu realizace nové aktivity v oblasti poradenských služeb pro začínající podnikatele, a to i prostřednictvím podnikatelských inkubátorů v nemetropolitních zejména periferních regionech.

V oblasti poskytování poradenských služeb a služeb pro začínající podnikatele půjde o služby zaměřené zejména na přípravu podnikatelského plánu, základy práva a účetnictví, možnosti získání finančních prostředků k podnikání a základy finančního řízení podniku, finanční analýzy řízení podniku, rozvoj vnitropodnikového řízení, optimalizační systémy rozvoje firem apod. Výstupem tak bude počet jednotlivých podpořených podnikatelských záměrů v oblasti poskytování poradenských služeb, který se bude v další fázi realizace projektu promítat do výsledků v podobě počtu podniků využívajících podpůrné služby inovační infrastruktury s pozitivním dopadem na stabilizaci a rozvoj těchto podniků.

7.2 CzechInvest

CzechInvest je agentura pro podporu podnikání a investic. Jedná se o státní příspěvkovou organizaci, která je podřízena Ministerstvu průmyslu a obchodu ČR. Jejím úkolem je posilovat konkurenceschopnost české ekonomiky. Zaměřuje se na podporu malých a středních podnikatelů, podnikatelské infrastruktury, inovací a získávání zahraničních investic z oblasti výroby, strategických služeb a technologických center. Zastřešuje také celou oblast podpory podnikání ve zpracovatelském průmyslu, a to jak z prostředků EU, tak ze státního rozpočtu. Dalším úkolem Czechinvestu je propagovat ČR v za-

hraničí jako lokalitu vhodnou pro umisťování mobilních investic. Agenturu je možné od roku 2004 kontaktovat ve všech krajských městech. Dále je možné si vytvořit eAccount pomocí kterého lze žádat o dotace [3].

Služby CzechInvestu:

- informace o možnostech podpory pro malé a střední podnikatele,
- implementace dotačních programů financovaných EU a státem,
- formální poradenství k projektům,
- správa databáze podnikatelských nemovitostí,
- podpora subdodavatelů – správa databáze českých dodavatelských firem,
- pomoc při realizaci investičních projektů,
- zprostředkování státní investiční podpory,
- AfterCare – služby pro zahraniční investory, kteří již působí v České republice, podpora při reinvesticích.

7.2.1 Programy podpory

Ministerstvo průmyslu a obchodu nabízelo v rámci *Operačního programu Podnikání a inovace* pro období 2007-2013 celkem 15 programů podpory. Šanci měly projekty z území ČR, mimo Prahy.

Na podporu vzdělávání zaměstnanců a zvyšování kvalifikací je zaměřen *Operační program Lidské zdroje a zaměstnanost*. CzechInvest se přímo zaměřuje na podporu spolupráce institucí terciárního vzdělávání (vyšší odborné školy a vysoké školy) s podniky.

Specificky zaměřené *komunitární programy* sloužící k prohlubování spolupráce a řešení společných problémů členských i kandidátských zemí EU v oblastech, které přímo souvisejí s politikami EU. Tyto programy jsou financovány formou grantů z rozpočtu EU.

Investoři z oblastí zpracovatelského průmyslu, technologických center a center strategických služeb, kteří umístí svoji investici na území ČR, mohou získat podporu ve formě *investičních pobídek*, o které může žádat jak česká, tak i zahraniční právnická nebo podnikající fyzická osoba.

Program *GESHER/MOST* je programem mezinárodní spolupráce mezi ČR a státem Izrael v aplikovaném výzkumu a experimentálním vývoji. Podpora je určena pro české podniky všech velikostí. Účast veřejné výzkumné instituce je možná pouze ve spolupráci se soukromou firmou.

Projekt *CzechEkoSystem* je zaměřen na zlepšení kvality a lepší dostupnosti specifických poradenských služeb, které se zabývají přípravou projektů pro malé a střední podniky, za účelem příjmu potenciálního rizikového kapitálu pro zvýšení jejich konkurenceschopnosti.

Program podpory mezinárodní technologické spolupráce je zaměřený na kooperaci českých technologických podniků všech velikostí se zahraničními partnery ze zemí mimo EU. Cílem spolupráce je rozšíření či zavedení technologicky vyspělých výrobků či procesů.

7.2.2 Podpora výzkumu a vývoje

Klíčovou oblastí pro vývoj naší ekonomiky je Výzkum a vývoj (VaV). ČR má nízký inovační potenciál. Tento problém se snaží řešit ministerstvo průmyslu a obchodu ve spolupráci s CzechInvestem finanční podporou, kterou realizuje pomocí programů *Potenciál*, *Prosperita*, *Spolupráce*, *GESHER/MOST*, *Program podpory mezinárodní technologické spolupráce*, *Projekty na ochranu práv průmyslového vlastnictví*.

7.2.3 Podpora investic

Agentura nabízí jak českým, tak i zahraničním investorům podporu jejich investičních projektů.

Czechinvest se svojí podporou dále pokračuje v programu *AfterCare*, který pečuje následně o investory, pomáhá jim např. s hledáním vhodných průmyslových zón a dodavatelů.

Dalším programem na podporu českých podnikatelů je *CzechAccelerator*, který je zaměřen na podporu rozvoje českých technologických malých a středních podniků na zahraničních trzích. Hlavním úkolem je tedy podpořit průnik českých výrobků na světové trhy.

Program *CzechLink* je určen pro české podniky, které hledají strategického nebo investičního partnera. V tomto projektu je podporována akvizice společností a vznik Joint Venture partnership. V souvislosti s tímto programem vydává agentura čtvrtletní publikaci *M&A Report*, kde poskytuje informace na současnou situaci v oblasti fúzí a akvizice.

7.2.4 Podnikatelské nemovitosti

CzechInvest díky své aktivní spolupráci s místní samosprávou a developery zprostředkovává nákupy a pronájmy podnikatelských nemovitostí investorům. Zároveň spravuje nejrozsáhlejší databázi podnikatelských nemovitostí svého druhu v ČR, pomocí které jsou nemovitosti nabízeny.

Agentura se také zabývá problematikou brownfieldů, kterou se snaží vyřešit pomocí spolupráce s veřejným i soukromým sektorem v *Národní strategii regenerace brownfieldů*.

8 Nápady pro inkubátory

Díky programu Muniss se část našeho týmu mohla vydat za inspirací do Holandska. Navštívili jsme mnoho kreativních míst, které nás přivedly k zajímavým nápadům. Chtěli bychom např. zefektivnit spolupráci talentovaných lidí, a to díky Maker's Space a Seets2Meet. Dále se v kapitole nachází zpracované výsledky z dotazníku pro podnikatele a potenciální podnikatele, ze kterých je možné čerpat nápady na zlepšení. V závěru kapitoly uvádíme naše vlastní nápady, které by mohly být v podnikatelském inkubátoru užitečné.

8.1 Maker's Space

Zjednodušeně řečeno, makerspaces jsou komunitní centra se speciálními stroji a nástroji. Makerspaces kombinuje výrobní zařízení, společnost a vzdělávání. Členům komunity či inkubátoru zpřístupňuje návrh, umožňuje vytvořit si prototyp a také tvořit manuálně. Dovoluje jim tvořit to, co by nebylo možné vytvořit se zdroji, které vlastní oni sami. Tyto prostory mohou mít formu volně organizovaných jednotlivců nebo sdílení prostor a nástrojů. Mohou to využít ziskové firmy, neziskové společnosti, organizace, univerzity a další [6]. Napadlo nás umístit Maker's Space do inkubátoru. Na obrázku 4 můžete vidět využívání Maker's Space v akci.



Obrázek 4: Využívání Maker's Space v akci [19]

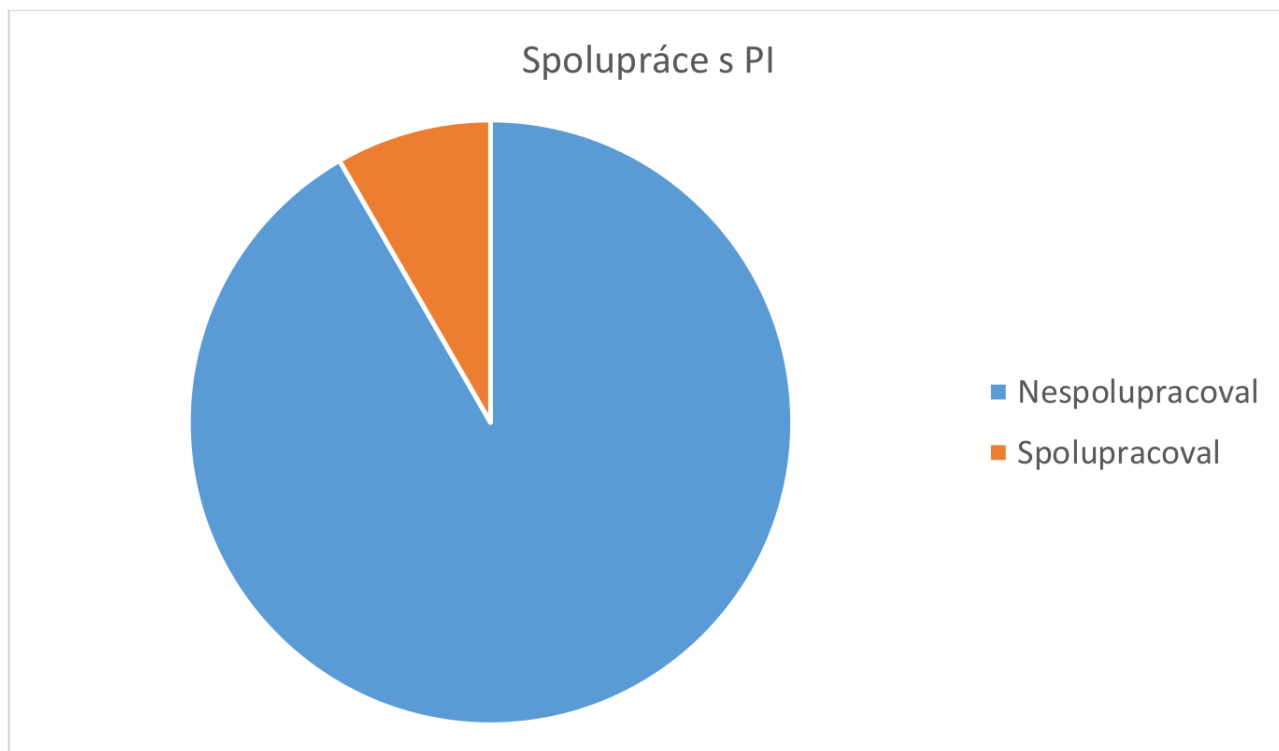
8.2 Seets2Meet

Jedinec získává poslední dobou důležitější postavení v naší ekonomické společnosti i v rámci organizací. Není to už jen o samotné společnosti jako celku, ale o lidech, ze kterých je složena, a také o těch, kteří společnost ovlivňují. Skutečnou moc v ekonomice moderní společnosti má spotřebitel, tedy občan. Lidé více a více organizují sami sebe. Chtějí se podílet, chtějí být více v kontaktu. Právě proto je Seets2Meet skvělá příležitost pro všechny, kteří mají nějaké schopnosti a dovednosti.

Princip Seets2Meet je jednoduchý. Seets2Meet se odehrává ve vyhrazeném prostoru. Je vyvinutá aplikace, na které je nutné se zaregistrovat a vyplnit, jaké jsou naše dovednosti. Poté si rezervujeme čas, ve kterém se v Seets2Meet budeme pohybovat. V aplikaci můžeme vidět, kdo bude ve stejném čase také přítomen. Pokud chce např. firma nebo jednotlivec provést grafickou práci, ale nemají tyto schopnosti, mohou přijít ve stejný čas jako někdo, kdo tyto dovednosti vlastní. Tento nápad je dle našeho mínění lehce zrealizovatelný a přitom přinese spoustu kvalitních lidí do okolí inkubátoru [8].

8.3 Dotazník

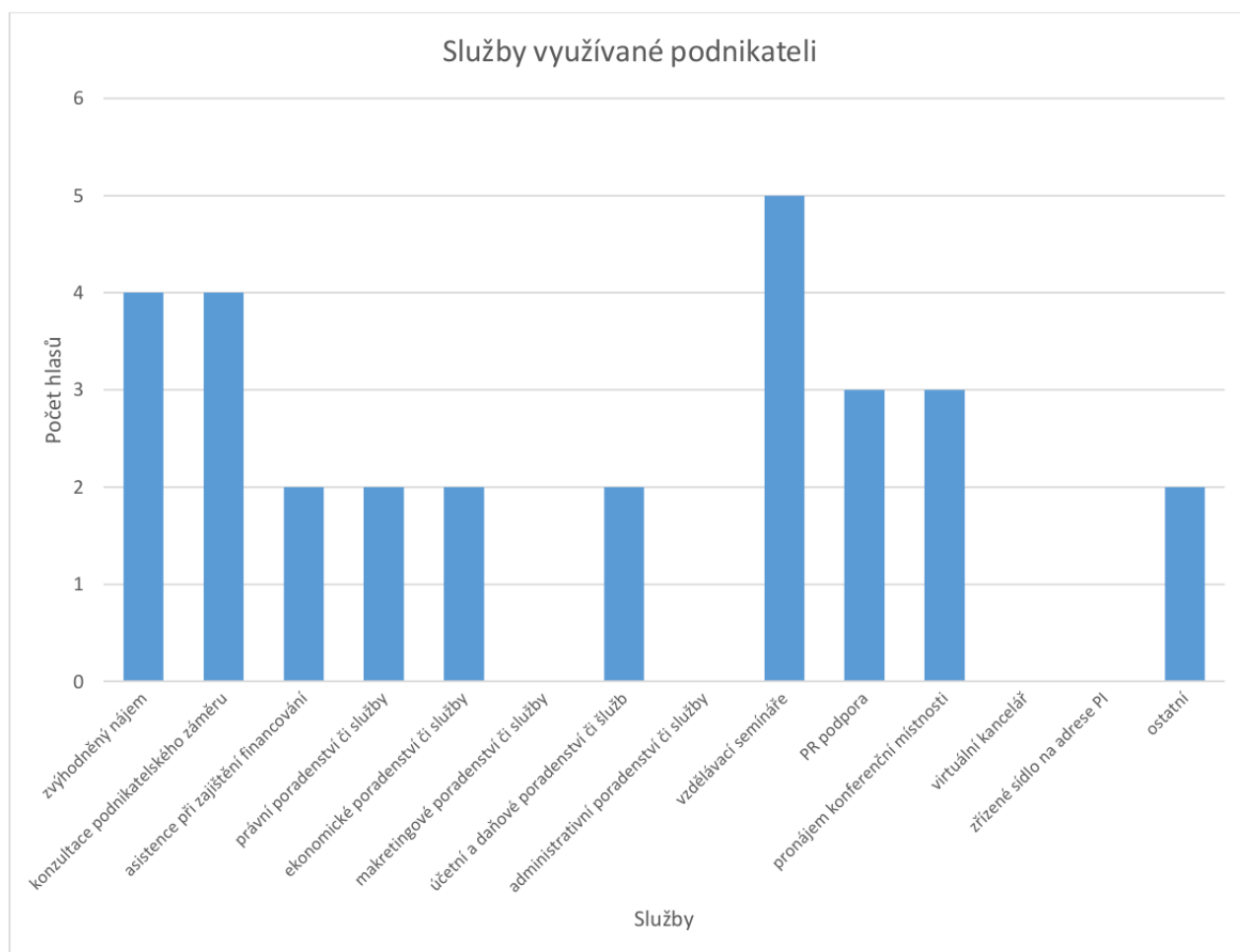
V rámci našeho projektu se nám také podařilo zorganizovat dotazník na téma podnikatelské inkubátory a oslovit téměř 100 respondentů. Z nich 8 byli podnikatelé, kteří již s inkubátorem spolupracovali nebo momentálně spolupracují. Zbylých 88 respondentů jsou podnikatelé, kteří o zahájení podnikání a navázání spolupráce s podnikatelským inkubátorem teprve uvažují. Odpovědi na otázku „Spolupracoval jste již s podnikatelským inkubátorem?“ zobrazuje graf na obrázku 5 (počet respondentů: 96).



Obrázek 5: Spolupráce s PI

Naším cílem v dotazníku bylo především analyzovat, jak byli podnikatelé se službami PI spokojeni a jestli by měli nějaké nápady na zlepšení chodu inkubátoru. V následujících dvou grafech je zachyceno, jakých služeb podnikatelé využili, a které z nich pro své podnikání zpětně nejvíce oceňují jako užitečné

pro své úplné začátky. Inkubátory se tedy mohou podle těchto grafů orientovat, na jaké služby by se mohly nejvíce zaměřit, které by mohly nejvíce zkvalitnit. Odpovědi na otázku „Které služby jste v inkubátoru využili?“ jsou znázorněny grafem na obrázku 6 a odpovědi na otázku „Které služby Vám na začátku podnikání nejvíce pomohly?“ grafem na obrázku 7 (počet respondentů: 8).



Obrázek 6: Služby využívané podnikateli

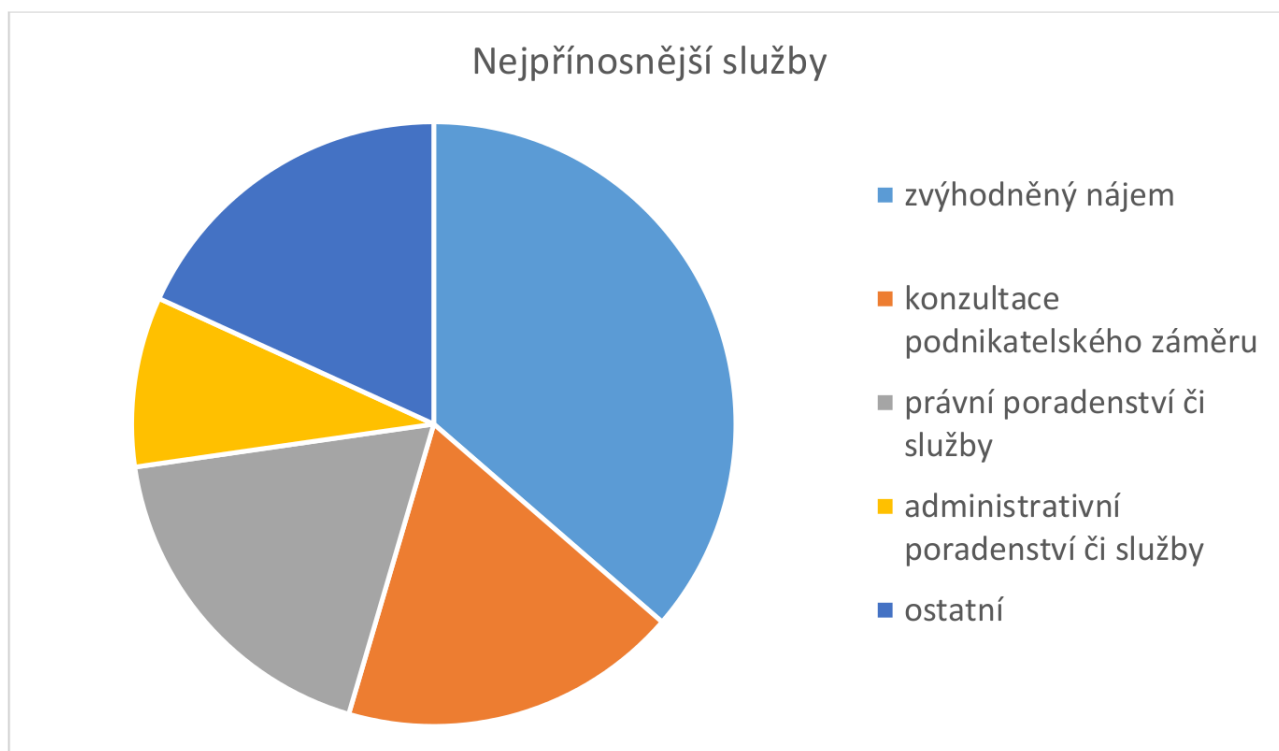
Od některých podnikatelů jsme dostali také podnětné nápady, jak PI mohou ještě dále zlepšit své služby a fungování. Tyto nápady předkládáme.

Prvním nápadem bylo zvýšit technickou podporu firem, především těch, kteří začínají podnikat v oblasti IT. Podnikatelé by ocenili například pronájem serverů nebo zvýhodněné ceny licencí vybraných softwarů.

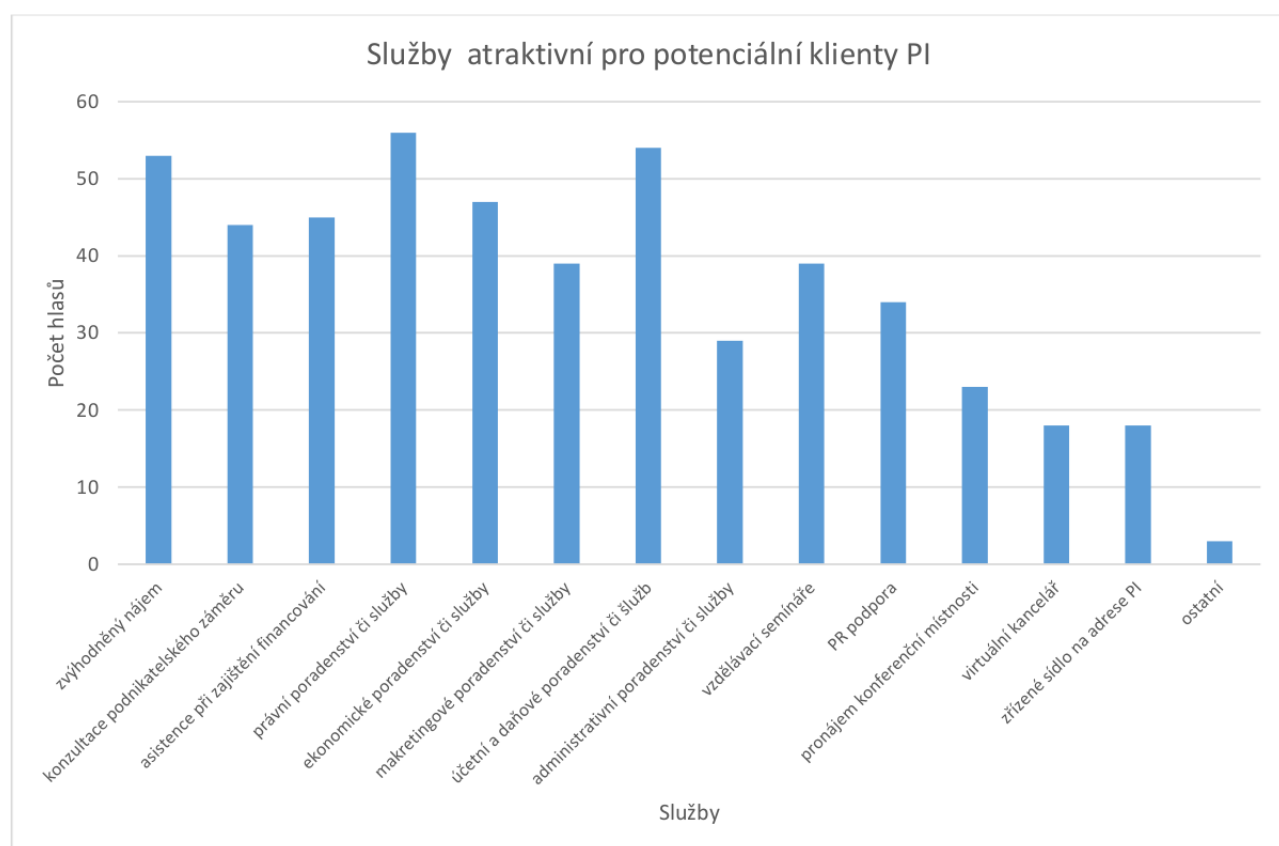
Jako druhý nápad pro zlepšení bylo řečeno, že by podnikatelé ocenili, kdyby PI navázali větší spolupráci i se zahraničními investory, ne jen těmi tuzemskými.

Třetím nápadem pak bylo urychlit procesy uvnitř inkubátoru. Podnikatelé si stěžovali na dlouhou čekací lhůtu při vyřizování některých náležitostí, což přisuzují především vysoké administrativní zátěži inkubátoru.

Ptali jsme se také potenciálních klientů, jaké služby z nabízených pro sebe považují za zajímavé a případně by jich zvážili využít. Odpovědi na otázku „Jaké služby byste v případě spolupráce s PI zvážili využít?“ jsme shrnuli do grafu na obrázku 8.



Obrázek 7: Nejpřínosnější služby



Obrázek 8: Služby atraktivní pro potenciální klienty PI

8.4 Naše nápady

Jednoduchý způsob, který může inkubátorům posloužit jako inspirace, je návrat ke kapitole 3. V této kapitole jsou z každého inkubátoru uvedené jeho silné a slabé stránky. Doporučujeme se zaměřit na slabé a silné stránky, a jako inkubátor si ověřit, zda se nevyskytují i u vás. Pokud ano, je to prostor pro zlepšení. Současně je možnost posilovat silné stránky. Podobně je vhodné se zaměřit na věci, které identifikovali respondenti dotazníku z předcházející sekce jako hlavní přínosy a tyto dále posilovat.

Dále si myslíme, že lepší propojení a spolupráce se zahraničními inkubátory by mohla přinést mnoho benefitů nejen pro inkubované firmy, ale i pro samotné spolupracující inkubátory. Spolupráce by mohla přinést například:

- vzájemnou výměnu zkušeností,
- možnost výměnných pobytů firem v inkubátoru,
- vzájemnou výměnu mentorů (například český mentor týden poskytuje konzultace firmám v zahraničním inkubátoru, zahraniční mentor v českém inkubátoru),
- vzájemná výměna přednášejících odborníků,
- rozšíření možností pomoci firmám při expanzi do zahraničí,
- organizování společných akcí (přednášky, networking).

Protože podnikatelských inkubátorů přibývá, začíná vznikat konkurenční boj o inkubované firmy. V takovémto konkurenčním prostředí mohou někdy rozhodovat skutečnosti, které se můžou na první pohled zdát nepodstatné a často nesouvisející s podnikatelským inkubátorem. Patří mezi ně např.:

- rychlá a příjemná komunikace, nejen se zájemci o inkubování,
- interní knihovna inkubátoru s relevantní odbornou literaturou dostupná pro všechny inkubované firmy,
- existence příjemné kavárny v inkubátoru nebo v blízkém okolí,
- prostory vyhrazené pro zábavu (stolní fotbal, stolní tenis, Xbox, ...),
- existence fitness centra nebo jiného prostoru určeného pro sport v blízkosti nebo přímo v inkubátoru.

Další atraktivní a také některými inkubátory poskytovanou službou jsou tzv. virtuální kanceláře. Virtuální kanceláře poskytují podnikatelům adresu za účelem jejího zápisu do obchodního rejstříku jakožto zákazníkova sídla.

Pro inspiraci a zároveň podporu začínajících podnikatelů by byla dobrá možnost setkání s úspěšnými představiteli firem, nejen těch, kteří cestu inkubátorem již podstoupili. Tato setkání by mohla být pořádána jako semináře či diskuzní setkání. Potenciální podnikatel by měl možnost získat mnoho cenných rad a kontaktů. Tímto způsobem je také možné vybudovat komunitu, která pak může pomoci s rozšiřováním povědomí o inkubátoru.

Za důležité považujeme posílení vztahů mezi inkubátory a vysokými školami. Tyto dvě strany si navzájem mohou být velice prospěšné, např. využitím zázemí vysokých škol a zapojením studentů i vyučujících do projektů, čímž by studenti získali praxi. Tohoto by inkubátory mohly dosáhnout pomocí reklamních letáků na školách, přednášek apod. Příkladem může být konference na Mendelově univerzitě v Brně, která měla název Podpora úspěšnosti START-UP projektů⁵ a konala se 22. 1. 2014. Konference měla za úkol seznámit studenty s problematikou a zároveň jim ukázat možnosti, které inkubátory nabízejí. Pomocí podobných aktivit se inkubátory dostávají do povědomí nejen zúčastněným studentům, ale i veřejnosti.

⁵<http://www.cavs.cz/cs/konference/>

9 Závěr

Práci můžeme rozdělit na tři hlavní části. V první části jsme ujasnili základní pojmy a uvedli konkrétní příklady podnikatelských inkubátorů. Detailně jsme popsali Jihomoravské inovační centrum a jeho aktivity. Dále jsme zmínili některé další možnosti podpory podnikání. Nejen začínající podnikatel tak může získat přehled o možnostech podpory jeho podnikání.

Z další části práce vyplývá, že nelze jednoznačně obecně říci, zda je vstup do podnikatelského inkubátoru výhodný pro každého podnikatele. Proto jsme se zaměřili na pomoc s analýzou výhodnosti a následným rozhodováním. Otevřeli jsme problematiku duševního vlastnictví a legislativní úpravy aplikované nejen při začátcích podnikání. Na příkladech šesti firem v různých stádiích vývoje, z rozdílných oborů jsme vypracovali analýzu přínosů vstupu do podnikatelského inkubátoru. Zpracovali jsme též SWOT analýzu umístění do podnikatelského inkubátoru. Tyto analýzy mohou posloužit začínajícím podnikatelům, kteří si navíc mohou vyplnit kvíz. Ten jim napoví, jak moc vážně by měli zvažovat vstup do podnikatelského inkubátoru. Dále jsme také popsali možné postupy podnikatelů v různých stádiích jejich podnikání, do kterých jsme zahrnuli možnosti podpory z předcházející části práce.

Poslední část práce je věnována samotným podnikatelským inkubátorům a jejich provozovatelům. Jsou zde popsány možnosti podpory (převážně finanční) a několik nápadů. Možnosti podpory jsou ze strany Ministerstva průmyslu a obchodu a ze strany agentury pro podporu podnikání a investic CzechInvest. Nápady pochází z dotazníku rozeslaného stávajícím a potenciálním podnikatelům, z inspirace z exkurze do zahraničí, která se uskutečnila v rámci tohoto projektu (Maker's Space a SeetsMeet), a některé jsou naše vlastní.

Celá práce tedy může sloužit jako zdroj cenných informací nejen začínajícím podnikatelům, ale i inkubátorům a jejich provozovatelům. Neposkytuje jen teoretické informace, ale může posloužit i jako příručka při rozhodování o vstupu do podnikatelského inkubátoru, informuje o dalších možnostech podpory podnikání a předkládá nápady pro inkubátory.

Reference

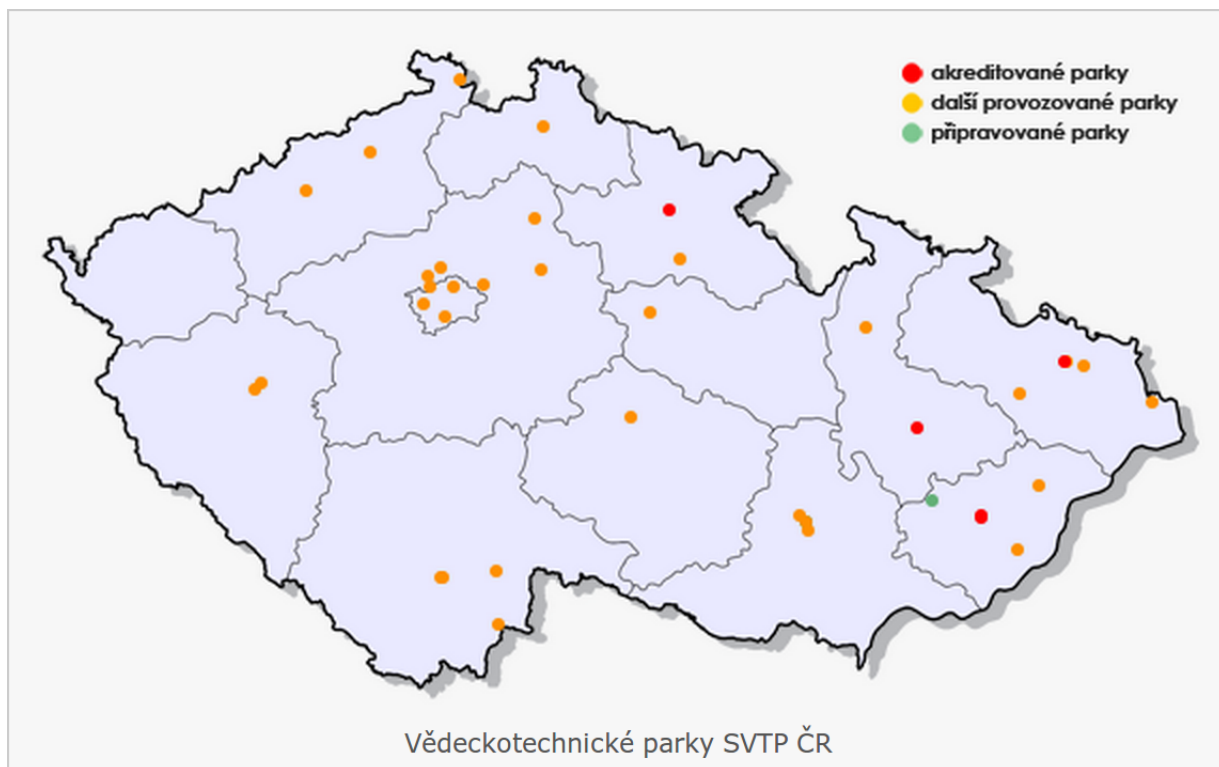
- [1] *Co zvolit: coworkingové centrum nebo business akcelerator?* [online]. [cit. 12. února 2014]. Dostupné na: <<http://www.zivotnapadum.cz/novinka/co-zvolit-coworkingove-centrum-nebo-business-akcelerator.html>>.
- [2] *CzechEkoSystem: Ekosystém pro rizikový kapitál* [online]. [cit. 23. února 2014]. Dostupné na: <<http://www.projekt-czechekosystem.org/>>.
- [3] *CZECHINVEST: Agentura pro podporu podnikání a investic* [online]. [cit. 9. března 2014]. Dostupné na: <<http://www.czechinvest.org/o-czechinvestu>>.
- [4] *HORIZON 2020: The EU Framework Programme for Research and Innovation* [online]. [cit. 23. února 2014]. Dostupné na: <<http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/>>.
- [5] *Jihomoravské Inovační Centrum* [online]. [cit. 23. února 2014]. Dostupné na: <<http://www.jic.cz/>>.
- [6] *Makerspace: Creating a space for young makers and educators* [online]. [cit. 17. dubna 2014]. Dostupné na: <<http://makerspace.com/>>.
- [7] *NASTARTUJTESE.CZ* [online]. [cit. 1. května 2014]. Dostupné na: <<http://www.nastartujtese.cz/>>.
- [8] *SEATS2MEET.COM* [online]. [cit. 18. dubna 2014]. Dostupné na: <<http://www.seats2meet.com/>>.
- [9] *Semaine mondiale du coworking du 14 au 20 janvier 2013* [online]. [cit. 12. února 2014]. Dostupné na: <<http://www.la-muse.ch/2012/12/21/semaine-mondiale-du-coworking-du-14-au-20-janvier-2013/>>.
- [10] *Společnost vědeckotechnických parků ČR* [online]. [cit. 10. února 2014]. Dostupné na: <<http://http://www.svtp.cz/>>.
- [11] *Technology Cup: Technologická soutěž* [online]. [cit. 14. dubna 2014]. Dostupné na: <<http://www.technologycup.cz/>>.
- [12] *Venture capital* [online]. [cit. 4. dubna 2014]. Dostupné na: <<http://business.center.cz/business/pojmy/p1223-venture-capital.aspx>>.
- [13] *Vědeckotechnický park* [online]. naposledy editována 10. 2. 2014 v 19:26 [cit. 8. dubna 2014]. Dostupné na: <http://cs.wikipedia.org/wiki/V%C4%9Bdeckotechnick%C3%BD_park>.
- [14] *WssTP SME Awards* [online]. [cit. 2. května 2014]. Dostupné na: <<http://www.waterinnovationeurope.eu/awards/wsstp-sme-awards/>>.
- [15] *YoungBusiness Svou CEstou: Nebuď pěšákem u jiných, rozhoduj sám* [online]. [cit. 1. května 2014]. Dostupné na: <<http://www.svou-cestou.cz/>>.
- [16] *Zavádění nových produktů na trh prostřednictvím veřejných zakázek* [online]. [cit. 6. května 2014]. Dostupné na: <<http://www.jic.cz/precommercial-procurement>>.
- [17] FANKHAUSER, D. *The Pros and Cons of Startup Accelerators* [online]. [cit. 13. února 2014]. Dostupné na: <<http://mashable.com/2013/06/11/startup-accelerator-growth/>>.
- [18] KOPŘIVA, M. a SKALKOVÁ, O. Raiffeisenbank připravuje půlmiliardový fond pro start-upy. *Hospodářské noviny*. Březen 2014.

- [19] NYCEDC. *Checking In With The Staten Island Makers: Creating a space for young makers and educators* [online]. 2013 [cit. 17. dubna 2014]. Dostupné na: <<http://www.nycedc.com/blog-entry/checking-staten-island-makers>>.
- [20] STRATEGY & EVALUATION SERVICES, C. for. *Benchmarking of Business Incubators*. 2002. Dostupné na: <<http://www.cses.co.uk/upl/File/Benchmarking-Business-Incubators-main-report-Part-1.pdf>>.

Přílohy

A Mapa VTP/PI

Vědeckotechnické parky SVTP ČR [10]. Tato mapa se nachází v interaktivní podobě na adrese <http://www.svtp.cz/katalog/>.



B Seznam VTP/PI

Seznam VTP/PI podle <http://www.svtp.cz/katalog/>.

B.1 Akreditované parky

- CTTV – INOTEX, Dvůr Králové n.L.
- Technologické inovační centrum, Zlín
- Vědecko-technologický park Ostrava, Ostrava
- Vědeckotechnický park při UTB ve Zlíně, Zlín
- Vědeckotechnický park UP v Olomouci, Olomouc

B.2 Další provozované parky

- BIC Brno, Brno
- BIC Ostrava, Ostrava
- BIC Plzeň, Plzeň
- Centrum podpory inovací VŠB-TUO, Ostrava-Poruba
- Inovacentrum ČVUT, Praha 6
- Inovační biomedicínské centrum ÚEM AV ČR, Praha
- Inovační technologické centrum – VÚK, Panenské Břežany
- Jihočeský vědeckotechnický park ČB, České Budějovice
- Jihomoravské inovační centrum, Brno
- Podnikatelské a inovační centrum Most, Most
- Podnikatelské centrum RUMBURK, VTP, Rumburk
- Podnikatelský a inovační park Agritec, Šumperk
- Podnikatelský a inovační park H. Brod, Havlíčkův Brod
- Podnikatelský inkubátor Brno – Jih, Brno
- Podnikatelský inkubátor Dvorana, Karlovy Vary
- Podnikatelský inkubátor Kunovice – Panský dvůr, Kunovice
- Podnikatelský inkubátor Nymburk, p.o., Nymburk
- Podnikatelský inkubátor RVP Invest, Fulnek
- Podnikatelský inkubátor STEEL IT, Třinec
- Podnikatelský inkubátor Vsetín, Vsetín
- Průmyslový areál Slavičín – Centrum informačních technologií a aplikované informatiky, Slavičín

- Technologické centrum Akademie věd ČR, Praha 6
- TECHNOLOGICKÉ CENTRUM Hradec Králové, Hradec Králové
- Technologický inkubátor VUT a TI2 v Brně, Brno
- Technologický park Progress, Holešov
- Technologický park při VÚTS Liberec, Liberec
- TechnoPark Pardubice, Pardubice
- Vědecko technický park a PI Řež, Husinec – Řež
- Vedecko-technologický park Žilina, Žilina
- Vědeckotechnický park Agrien, České Budějovice
- Vědeckotechnický park Novém Hradě, Nové Hradě
- Vědeckotechnický park Plzeň, Plzeň
- Vědeckotechnický park Roztoky, a.s., Roztoky
- Vědeckotechnický park Ústí nad Labem, Ústí nad Labem
- Vědeckotechnický park VZLÚ Praha, Praha – Letňany
- Vědeckotechnický park, ENKI, Třeboň
- VTP Mstětice, Zeleneč – Mstětice
- VYRTYCH – Technologický park a inkubátor, Březno

B.3 Připravované parky

- BIC Brno, Podnikatel. a inovační centrum, Brno
- Centrum aplikovaného výzkumu Dobříš, Dobříš
- Podnikatelský inkubátor Kanov, Karlovy Vary-Dvory
- Podnikatelský inkubátor Kroměříž, Kroměříž
- Technologický park Jihlava, Jihlava
- VTP a CTT Vysočina, Jihlava
- VTP AT Milovice, o.p.s.

C Seznam nespolupracujících VTP/PI

Seznam PI/VTP, od kterých jsme neobdrželi odpověď na naši žádost o poskytnutí bližších informací.

C.1 CTTV – INOTEX

Centrum textilních technologií a vzdělávání je orientováno na obor textilního zušlechťování. Zaměřuje se především na transfer nových perspektivních technologií a vývoj nových ekologických postupů zušlechťování k udržení konkurenceschopnosti textilního průmyslu ČR.

C.2 Technologické inovační centrum

Technologické inovační centrum (TIC) realizuje projekt Podnikatelské inovační centrum Zlín a projekt Podnikatelského inkubátoru, vědeckotechnického parku a centra pro transfer technologií ve Zlínském kraji. Vedle těchto činností zajišťuje další aktivity plynoucí z Regionální inovační strategie Zlínského kraje (jako odpovědný subjekt nebo partner). TIC je členem Inovační infrastruktury Zlínského kraje (sít významných regionálních institucí a provozovatelů PI, VTP a CTT). Dále se aktivně podílí na výchově k inovačnímu podnikání a výchově k „podnikatelství“, a to řadou školení k této problematice, participací na výuce této problematiky na UTB ve Zlíně, workshopy se studenty a pravidelnou soutěží o nejlepší podnikatelský záměr. V rámci CTT se společnost zaměřuje na podporu transferu technologií, poradenství v této oblasti, zapojování regionálních firem do mezinárodních projektů výzkumu a vývoje (7. RP), vzdělávací a osvětovou činnost, pořádání kooperačních a technologických burz apod. V rámci Inovačního portálu Zlínského kraje (www.inovacnipodnikani.cz) registruje mimo jiné nabídky a poptávky po spolupráci. Jako příklad úspěšných transferů znalostí je možno uvést podporu při licencování autorských práv (Studio produkce 2, s.r.o.) nebo transfer znalostí v oblasti zakládání klastrů směrem k Trenčianskému samosprávnému kraji, příprava licenčních smluv pro vybrané subjekty apod.

C.3 Vědecko – technologický park Ostrava

Hlavním cílem projektu je vybudovat v kooperaci s univerzitami a vědeckovýzkumnými pracovišti vrcholové pracoviště koordinující vědecký a technologický výzkum, transfer pokročilých technologií a podporující inovační podnikání. Dílčím cílem je zaujmout významné tuzemské i nadnárodní investory v oblasti vyspělých technologií. Podporovány jsou firmy s technologicky orientovaným nebo inovačním produktem.

C.4 Vědeckotechnický park při UTB ve Zlíně

Vědeckotechnický park (VTP) při UTB ve Zlíně poskytuje komplexní infrastrukturu pro podporu inovačního podnikání ve Zlínském kraji a jeho okolí. Svými službami podporuje inovační firmy, vědu, výzkum a vývoj. Je předním poskytovatelem široké nabídky služeb.

C.5 Centrum podpory inovací VŠB-TUO (Ostrava – Poruba)

Centrum podpory inovací VŠB-TUO pomáhá lidem, kteří mají teprve nápad, ale i s akcelerací již existujícím firmám. Inkubátor je založen na půdě Vysoké školy báňské, Technické univerzity Ostrava. Byl založen v roce 2008 jako tehdy největší inkubátor, od té doby jím prošlo asi 60 firem. Nabízí širokou škálu služeb jako např. pronájem, právní poradenství nebo kapitálový vstup ze strany školy.

C.6 Český technologický park (Brno)

Český technologický park je aktuálně ve výstavbě. Jeho budoucí zaměření je hitech výroba, služby a maloobchod.

C.7 Inovacentrum ČVUT (Praha 6)

Od roku 1991 součást Českého vysokého učení technického v Praze. Jednou z aktivit je Vědecký inkubátor InovJET pro technicky zaměřené začínající firmy, z řad studentů a vědeckých pracovníků. Nabízí poradenské služby, zvýhodněné nájemné, setkání s úspěšnými podnikateli a další služby, které obvykle inkubátory nabízí.

C.8 Inovační biomedicínské centrum ÚEM AV ČR (Praha)

Specializovaný podnikatelský inkubátor pro inovativní firmy působící v oblasti biomedicíny. Konkrétně pro firmy pracující v oboru buněčné terapie, regenerativní medicíny a farmakologie.

C.9 Inovační technologické centrum – VÚK (Panenské Břežany)

V současnosti zde podniká 18 firem, z nichž je 9 inovačních. Zaměřují se na výrobu a zpracování výrobků z neželezných kovů a slitin.

C.10 Jihočeský vědecký park

Jihočeský vědecký park (JVP) je akciovou společností, která spolupracuje s Jihočeskou univerzitou. JVP není primárně určen k podpoře vědy či výzkumu, ale k podpoře podnikatelské sféry. Posláním a smyslem je podpora v oblasti inovací a transfer technologií z veřejné výzkumné sféry do hospodářské a podnikatelské praxe v jihočeském regionu.

C.11 Podnikatelské a inovační centrum Most

Toto podnikatelské a inovační centrum bylo založeno v roce 1997. Je zaměřeno na podporu, poradenství a odbornou pomoc podnikatelským subjektům, zejména malým a středním firmám v severozápadních Čechách.

C.12 Podnikatelské centrum RUMBURK, VTP

Projekt je orientovaný do oblasti výzkumu, technologie, inovačního podnikání a odborného vzdělávání, který funguje v úzké spolupráci s vysokými školami, vědeckými pracovišti, zejména s Akademií Věd a dalšími výzkumnými ústavy. Snahou VTP RUMBURK je ve vědeckotechnickém centru a v Ústeckém kraji vytvořit vhodné podmínky pro podnikatele. Jejich prvořadou činností je zavádění výsledku výzkumu a vývoje do praxe a vytvořit pro nově vznikající podnikatelské subjekty zvýhodněné podmínky a usnadnit jim tak cestu na trh. VTP RUMBURK se také snaží přilákat mladé vzdělané lidi do regionu.

C.13 Podnikatelský a inovační park Agritec (Šumperk)

Firma podniká už 70 let ve výzkumu v oblasti zemědělství. Nabízí své služby pro firmy v tomto oboru, např. poradenství v oblasti financí, účetnictví a také vzdělávací kurzy v oboru.

C.14 Podnikatelský a inovační park H. Brod

Zaměření inkubátoru odpovídá tomu, že je součástí výzkumného ústavu bramborářského. V současné době mají 11 firem. Příklad jednoho z úspěchů je nová odrůda brambory, proslavena v soutěži Inovace roku.

C.15 Podnikatelský inkubátor Brno – jih

Inkubátor zajišťuje školení, mentoring, laboratoře pro měření, kontakt na obchodní partnery, dotované nájemné a služby atd. Budují školící středisko zaměřené na stavebnictví a zpracování odpadu.

C.16 Podnikatelský inkubátor Kunovice

Jedná se o projekt založený na strategickém rozhodnutí města Kunovice kvůli chybějícímu podnikatelskému inkubátoru v regionu Uherskohradištska, pro zajištění rovných podmínek malým a středním firmám a posílení konkurenceschopnosti, především v čase začátku jejich podnikání. Kvalitní rekonstrukce a využití brownfieldu patřícího městu.

C.17 Podnikatelský inkubátor Nymburk, p.o.

Inkubátor nabízí zázemí firmám. K dispozici jsou kancelářské prostory, laboratoře, výrobní prostory, výstavní plochy a další. V současnosti inkubátor podporuje šest firem. Zaměřují se především na inovační firmy, tj. malé a střední firmy, jejichž cílem je uvést na trh nový produkt (výrobek, technologie, služba).

C.18 Podnikatelský inkubátor RVP Invest (Fulnek)

Inkubátor je umístěn v průmyslové zóně. K dispozici je výrobní, režijní a jiná plocha. Oborové zaměření inkubátoru je kovoobrábění a strojírenství.

C.19 Podnikatelský inkubátor STEEL IT (Třinec)

Podpora podnikatelů v oblasti IT na Slezsku. Nositel projektu je EuroSchola, podílí se i další vysoké školy. Cíl je nalákat vzdělané lidi do regionu a diverzifikovat místní průmysl.

C.20 Podnikatelský inkubátor Vsetín

Hlavní cíl projektu bylo vytvořit a implementovat do problematičtějšího regionu podnikatelské aktivity s vysokou přidanou hodnotou, které vytvoří nová pracovní místa, rozšíří portfolio kvalitních zahraničních a místních společností.

C.21 Průmyslový areál Slavičín – Centrum informačních technologií a aplikované informatiky

Centrum je zaměřeno na informační a komunikační technologie, které se stávají základním kamenem rozvoje podnikání. V této oblasti se Centrum, ve spolupráci s Fakultou informačních technologií VUT v Brně, zaměřuje zejména na následující problematiku: bezpečnost počítačových sítí, topologie počítačových sítí, bezpečnost aplikací, zabezpečení přístupů, cloud computing, počítačová grafika a multimediální prezentace.

C.22 Středisko rozvoje IT OLLI (Brno)

Webové stránky jsou momentálně v rekonstrukci, takže informace nejsou dostupné. Firma se zabývá i výrobou světél.

C.23 Technologické centrum Akademie věd ČR (Praha 6)

Sdružení ústavů AV ČR. V minulosti provozovalo inkubátor zaměřený na spin-off firmy v oblastech IT, nové materiály, biotechnologie atd. 18 z 21 přijatých firem se v inkubátoru rozrostlo a poté jej opustilo. V současné době se podílí na projektu neziskového sdružení TIC ČKD Praha, které provozuje podnikatelský a inovační inkubátor ICPI v areálu ČKD ve Vysočanech.

C.24 Technologický park Chomutov o.p.s.

Cílem vzniklé společnosti bylo jednak docílit správy areálu, ale také v něm zasídlit firmy inovativního a vzdělávacího charakteru a všechny instituce, které mohou pomáhat podnikatelům v jejich činnosti. Nabízí zvýhodněné nájem.

C.25 Technologický park Progress (Holešov)

Nabízí nájemní prostory kanceláří a laboratoří pro nově začínající firmy.

C.26 Technologický park při VÚTS Liberec

Technologický park byl založen v roce 2001 rekonstrukcí stávajících prostor VÚTS Liberec. Nabídka služeb pro firmy v parku vychází z technologického zázemí VÚTS a Technické univerzity v Liberci. Za úplaty poskytují např. měření, výpočty nebo zapůjčení přístrojů.

C.27 TechnoPark Pardubice

Technologický park, TechnoPark Pardubice, je moderním souborem objektů s prostorami vhodnými pro výzkum, zkušebnictví, prototypovou výrobu i realizaci technologií. Je příležitostí pro využití nových poznatků a informací při zavádění moderních postupů s možností spolupráce s Univerzitou Pardubice. Vznikl v roce 2008. V únoru 2013 přiznal dluh 230 milionů korun a zažádal o úpadek. Vzhledem k tomu, že webové stránky nefungují, je možné, že inkubátor již zanikl.

C.28 Vědecko technický park Řež (Husinec – Řež)

Zakladatelem je Ústav jaderného výzkumu. Veškeré prostory a služby, včetně zvýhodněného pronájmu a experimentální haly, jsou k dispozici inovačním firmám v podnikatelském inkubátoru. V současné době je v PI sedm inovačních firem. Zabývají se širokým spektrem výzkumu a vývoje, např. vývoj online systému pro sběr dat z FV elektráren nebo výroba bezpečnostních optických a holografických prvků unikátní technologií.

C.29 Vědeckotechnický park Agrien (České Budějovice)

Vědeckotechnický park Agrien spolupracuje s akademií věd ČR a Jihočeskou univerzitou. Zaměřuje se na obory informační a komunikační technologie a částečně biotechnologie.

C.30 Vědeckotechnický park Nové Hrady

Posláním biotechnologického inkubátoru je poskytnout praktické vědecké zázemí těm, kteří mají dobrý podnikatelský záměr, zaměřený na výrobu nebo poskytování služeb, a těm, kteří hledají všestrannou pomoc při rozjezdu svého podnikání. Firmám umístěným v inkubátoru jsou poskytovány komplexní služby s využitím všech dostupných prostředků zvýhodnění a podpory dle stávajících podmínek podpůrných programů.

C.31 Vědeckotechnický park Plzeň

Provoz celého areálu vědeckotechnického parku a poskytování specializovaných služeb zajišťuje Sdružení pro služby VTP tvořené společnostmi BIC Plzeň, s.r.o. a Vědeckotechnický park Plzeň a.s. Je lokalizován v Městském industriálním parku Plzeň. Podpora výzkumu, vývoje a inovací, k dispozici velké množství kancelářských, polopracovních a laboratorních prostor. Park vznikl v roce 2005. Nabízejí jednak poradenství při zakládání podnikání a služby v oblasti transferu technologií.

C.32 Vědeckotechnický park Roztoky, a.s.

Park zaměřený na výzkum v oblasti spalovacích motorů, převodovek a hybridních pohonů. Pro vědecké týmy nabízí služby informační, vzdělávací, marketingové, poradenské, kancelářské včetně poskytnutí nájemních prostorů v rámci PI.

C.33 Vědeckotechnický park Ústí nad Labem

Nabízí podpůrné služby firmám v oblasti materiálu a technologií, ale nejedná se o inkubátor.

C.34 Vědeckotechnický park VZLÚ Praha (Praha – Letňany)

Zakladatelem, majitelem a provozovatelem je Výzkumný a zkušební letecký ústav, a.s. Primární zaměření parku je letecký, kosmický, bezpečnostní a obranný průmysl. Prostředí je vhodné pro zaměření i na další dopravní prostředky (automobily a kolejová vozidla), energetiku a stavebnictví. Park nabízí klasické služby i prostory pro vznik a provoz inovačních firem.

C.35 Vědeckotechnický park, ENKI (Třeboň)

Hlavní zaměření vědeckotechnického parku je solární a jiné energetické programy, strojírenská elektrotechnika, inovace a podnikání v oblasti jemné mechaniky a optiky, biotechnologie, ekotechniky v oblasti trvale udržitelného hospodaření v krajině.

C.36 VTP a CCT Vysočina

Podnikatelský inkubátor v oboru využití biomas, snižování energetické náročnosti, materiálové inženýrství. Nabízí klasické služby jako pronájem kanceláří, účetní, daňové, finanční poradenství, vzdělávání atd.

C.37 VTP Mstětice (Zeleneč – Mstětice)

Zaměření technologického parku jsou zabezpečovací technologie v dopravě, nanotechnologie, IT, přístrojová a měřicí technika, simulace reálných procesů a biotechnologie. Nabízí opět možnost pronajmutí kancelářských i laboratorních prostor a poradenské služby pro začínající firmy.

C.38 VYRTYCH – Technologický park a inkubátor (Březno)

Posláním TPI je vytvořit vhodné prostředí pro rozvoj mladých inovačních firem a podpořit vědeckou činnost v regionu s důrazem na skutečné uvedení inovačních produktů na trh. Cílem společnosti je zprostředkovávání využití výsledků univerzitního výzkumu v podnikatelské praxi a rozvíjení spolupráce vysokých škol a vědeckých pracovišť s komerčními podniky. Úzce spolupracuje s Technickou univerzitou v Liberci, ČVUT a Univerzitou obrany v Brně. Nabízí opět klasické služby podobně jako jiné inkubátory, má zájem pouze o inovativní firmy.

D Dopis z MPO



MINISTERSTVO
PRŮMYSLU A OBCHODU

PhDr. Milan Smutný
ředitel odboru komunikace a marketingu

Vážený pan
Ondřej Tupý

V Praze dne 7. dubna 2014
Čj: MPO 15742/2014

Vážený pane Tupý,

Ministerstvo průmyslu a obchodu Vám k Vašemu podání zaslanému na oficiální e-mailový kontakt MPO dne 25. března 2014, které se týká podpory podnikatelských inkubátorů, sděluje následující stanovisko.

Ministerstvo průmyslu a obchodu jako Řídící orgán Operačního programu Podnikání a inovace podporovalo v období 2007 – 2013 podnikatelské inkubátory v rámci programu Prosperita. Tento program pomohl založit podpůrnou infrastrukturu s vazbami na univerzity či výzkumné organizace, v jejichž rámci jsou postupně vytvářeny služby a podmínky pro užší spolupráci podnikové a výzkumné sféry. K 31. 3. 2014 bylo v programu Prosperita podpořeno 59 projektů v hodnotě 2,77 mld. Kč.

V novém plánovacím období v rámci Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost bude program Prosperita opětovně vyhlášen. Zaměření programu bude obdobné – tedy podpora inovativního podnikání především malých a středních podniků, stejně tak i systém přidělování dotace: podání Registrační žádosti – Plná žádost – hodnocení ze strany odborníků - externích hodnotitelů – Hodnotitelská komise – vydání Rozhodnutí o udělení dotace – Realizace projektu. Vzhledem k dostatečnému počtu vybudovaných podnikatelských inkubátorů a vědeckotechnických parků na území ČR se oproti minulému programovacímu období změní míra podpory a charakter projektů. Počítá se s menším počtem „stavebních“ projektů a naopak s podporou projektů zaměřených na zlepšení infrastruktury a poskytovaných služeb ze strany PI/VTP zasídleným firmám.

Cílem programu Prosperita pro období 2014 – 2020 bude tedy postup do další fáze, která se zaměří zejména na zkvalitňování služeb VaV infrastruktury s důrazem na naplňování jejich poslání – růst počtu transferů technologií a znalostí, zlepšování podmínek pro vznik a rozvoj inovačních firem apod. Cílem tedy již není založení spolupráce, ale její další zefektivnění vedoucí k růstu konkurenceschopnosti regionů. Nově budou podnikatelské inkubátory podporovány také v rámci prioritní osy 2 zaměřené na vznik a rozvoj podniků. Jednou z aktivit této prioritní osy bude aktivita zaměřená na podporu poradenských služeb a služeb pro začínající podniky reagující na nutnost posílení sektoru dynamicky rostoucích MSP pro zlepšení výkonnosti ekonomiky ČR a zvýšení zaměstnanosti. V programovacím období 2007 – 2013 byla podpora poradenských služeb v OPPI zaměřena na přípravu inovačních studií MSP na inovace produktu, procesu, organizační a marketingové inovace. Poznatky z realizace dosavadních podpor poradenských služeb v OPPI, poskytovaných externími poradci MSP, jsou zohledňovány v nastavení podmínek pro přípravu realizace nové aktivity v oblasti poradenských služeb pro začínající podnikatele, a to i prostřednictvím podnikatelských inkubátorů v nemetropolitních zejména periferních regionech.

V oblasti poskytování poradenských služeb a služeb pro začínající podnikatele půjde o služby zaměřené zejména na přípravu podnikatelského plánu, základy práva a účetnictví, možnosti získání finančních prostředků k podnikání a základy finančního řízení podniku, finanční analýzy řízení podniku, rozvoj vnitropodnikového řízení, optimalizační systémy rozvoje firem apod. Výstupem tak bude počet jednotlivých podpořených podnikatelských záměrů v oblasti poskytování poradenských služeb, který se bude v další fázi realizace projektu promítat do výsledků v podobě počtu podniků využívajících podpůrné služby inovační infrastruktury s pozitivním dopadem na stabilizaci a rozvoj těchto podniků.

Na Františku 32, 110 15 Praha 1
+420 224 851 111
posta@mpo.cz, www.mpo.cz