

SKÚMANIE MIERY PODPORY STARTUPOV NA SLOVENSKU

EXAMINATION OF THE MEASURE OF THE START OF START UP IN SLOVAKIA

PhDr. Eliška Záležáková, PhD.

Abstract: *The goal of the contribution is to present the surveyed startups as perceived by the survey and assess the form and intensity of their support by various formal and informal supporters and their interest in specific launches. It compares the assessment and perception of this support during the first phase and the second phase.*

Key words: *Startup, ecosystem, startup support, investor, big business, startup scene, public and state sector,*

Úvod

V poslednom období rezonuje nielen v podnikateľskom prostredí téma startupov, Tieto projekty, ktoré sú postavené na nových trendoch a technológiách, nesú veľký potenciál ale zároveň aj čakávania. Veľa od nich očakávajú ich zakladatelia, ale aj akcelerátory a ostatní strategickí partneri. Táto aktuálna téma podnietila vznik výskumného projektu VEGA s názvom Podnikateľské modely a podnikateľské stratégie startupov, v rámci ktorého bol skúmaný rozvoj fungovanie startupov, pozitívne aj negatívne skúsenosti, ich podnikateľský model, ako aj ich podpora.

Vymedzenie pojmov

Startupy sú mladé, nové, dynamické, podnikateľské projekty prevažne postavené na nových trendoch a technológiách, majú perspektívu a môžu byť veľmi životaschopné. Pojem startup však nie je jednoznačne definovaný, jeho vymedzení je niekoľko. Steve Blank jeden z najznámejších startupistov hovorí, že startup „je v podstate organizácia vytvorená za účelom hľadania opakovateľného a škálovateľného podnikateľského modelu.“ (Blank, 2010).

V zborníku venovanom koncepcii pre podporu startupov sa uvádza, že „startupy sú podnikateľské iniciatívy s vysokým rastovým a inovačným potenciálom, ktoré dokážu naštartovať a dlhodobo podporovať inteligentný a inkluzívny hospodársky rast a prilákať zahraničné investície. Prispievajú k rozvoju odvetví s vysokou pridanou hodnotou, k regionálnej a globálnej konkurencieschopnosti a tvorbe zamestnanosti kvalifikovanej pracovnej sily. Rovnako významný prínos predstavujú pri budovaní imidžu Slovenska v zahraničí ako inovatívnej ekonomiky.“ (Koncepcia pre podporu startupov a rozvoj startupového ekosystému v SR 2015).

Pomerne presne túto problematiku zhrňa definícia, ktorá vymedzuje startupy ako "novo zakladané podniky, ktoré dokážu vyvolať globálnu transformáciu celých odvetví. Tento typ podnikania je špecifický tým, že využíva schopnosti odborníkov z rôznych odborov, od technikov a vedcov až po obchodníkov a marketingových pracovníkov, ku komerčnému uplatneniu radikálne nových myšlienok." (Senor, Singer, 2009)

Pritom ale nestačí byť zahľadený do svojej predstavy, nápadu, ale vedieť vnímať produkt širšom kontexte, použiteľnosti, efekte pre koncového používateľa. Nehovoriac o marketingu a koncepcii podnikateľského modelu.

Okrem toho v startupoch významnú úlohu hrá aj spôsob monetizácie produktu či služby, teda príjmový model. (Bednár, Tarišková, 2016). Pritom treba mať na pamäti aj to, že pre startup sú potrebné aj talentované ľudské zdroje, ktoré výrazne napomáhajú rozvoju a rastu podnikania (Ljudvigová 2016).

Startupové podnikanie má úžasný potenciál pozdvihnúť úroveň národnej ekonomiky prostredníctvom využitia globálneho trhového potenciálu a prostredníctvom inovácií a kultivácie ľudského kapitálu. Práve preto, že startupy nesú v sebe progresívne trendy, sú nabité novým, netradičným nábojom, môžu byť prínosom a zohrávajú významnú úlohu sa v Slovenskej republike oprávnené dostávajú do pozornosti rôznych štátnych, verejných aj súkromných subjektov

Vláda zriadila samostatný subjekt zameraný na podporu a rozvoj malého stredného podnikania- Slovenskú agentúru pre malé stredné podnikanie Slovak Business Agency, v ktorej sa realizujú viaceré projekty na podporu start-upov. Spolupráca SBA s investormi a inými relevantnými partnermi by mala viesť k vzniku viacerých subjektov a iniciatív zameraných na podporu start-upov na Slovensku.

V roku 2015 predstavila Vláda Slovenskej republiky v spolupráci s ministerstvom financií, ministerstvom hospodárstva, ministerstvom školstva a Slovak Business Agency koncepciu pre podporu startupov a rozvoj startupového ekosystému na Slovensku. Schválila program, ktorý má startupom uľahčiť štart a fungovanie, vzorom pre tento program sa stali krajiny, ktoré sa výrazne podieľajú na vzniku startupov. Medzi ne patria Veľká Británia, Estónsko, Izrael, a škandinávске krajiny.

Na Slovak Business Agency je naviazaný Národný holdingový fond s.r.o. Ide o špecializovanú dcérsku spoločnosť Slovak Business Agency, ktorá implementuje podporu malých a stredných podnikov formou mikropôžičiek a fondov rizikového kapitálu. Týka sa najmä podpory rastovo orientovaných podnikateľských projektov formou poskytovania rizikového kapitálu (vkladu do základného imania spoločností), usmerňuje činnosti jednotlivých fondov tak, aby sa stimuloval rozvoj sektora malých a stredných podnikov na celom území Slovenskej republiky obhospodaruje fondy priamo pod riadením spoločnosti (bez právnej subjektivity) a fondy, do ktorých spolu s národným holdingovým fondom investovali kapitál aj súkromní investori - Slovenský rastový a kapitálový fond, Slovenský rozvojový fond Fond seed capital a Fond inovácií a technológií .

Vláda iniciovala aj vytvorenie a realizáciu samostatného Programu na podporu start-upov zameraného na finančnú i nefinančnú podporu startupov v Slovenskej republike a vytvorenie Schémy na podporu startupov.

Okrem štátom založených a podporovaných subjektov môžu slovenské startupy získať zdroje aj z komerčného prostredia t.j. od jednotlivých tzv. Anjelských investorov. Patrí sem napr. Klub podnikateľských anjelov Slovenska, táto neformálna iniciatíva, združuje podnikateľov a manažérov, ktorí chcú svoj kapitál a skúsenosti investovať do potenciálne úspešných nápadov.

Podobnou iniciatívou je 42Angels, ktorá je neformálnym združením skúsených a úspešných IT podnikateľov zo Slovenska a Česka. Ich oblasť záujmu sa sústreďuje na technologické startupy.

Ďalšími zdrojmi podpory pre inovatívne startupy v podmienkach Slovenskej republiky sú špecializované súkromné podnikateľské subjekty zamerané na podnikanie a podporu v oblasti rizikového kapitálu napr. Neology Ventures fondy. Zameriavajú sa najmä na investície v oblastiach informačných a komunikačných technológií, energetiky a medicínskej diagnostiky. Neology Ventures podnikateľom poskytuje zárodočný a rozbehový kapitál Medzi príklady úspešnej podpory a správy v rámci Neology ventures možné uviesť slovenské startupy ako sú Profifox, Crop-tech či Piano média.

Okrem toho je možné financovanie prostredníctvom inovatívneho financovania, tzv. crowdfunding. Využívajú sa na to portály, vo svete napr. Kickstarter či IndieGoGo, v Českej a Slovenskej republike sú to www.startovac.cz, www.ideastarter.sk, www.marmelada.sk. Pribeh tohto financovania je taký, že daný projekt si stanoví cieľ na vyzbieranie určitej sumy a dátum, do ktorého má byť vyzberaná. Ak sa stanovená suma nevyzbiera, peniaze ľudom,

ktorí projekt podporili sa vráti. V prípade získania stanovenej sumy, odmena sa bude odvíjať od výšky darovanej sumy. Podporovateľ nesie riziko, že projekt nebude fungovať podľa jeho predstáv, že nebude náležite funkčný, či dokonca výsledný produkt nikdy nevznikne.

Materiál a metódy

V rámci tohto prieskumu bol vykonaný terénny dotazníkový prieskum, v troch fázach. V celom projekte sme sa sústredili na vznik podnikateľského nápadu, jeho rozvíjanie, tímovú prácu, ekosystém. Skúmané startupy mali predstavu, čo chcú robiť, v mnohých prípadoch sme videli nadšenie zo vzniknutej myšlienky, nádej na úspech a rozvoj. Táto predstava ich do istej miery posúvala dopredu, naším cieľom bolo skúmať, aká je skutočnosť. Napriek tomu, že niektoré startupy boli neúspešné, toto skúmanie je prínosom, pretože umožnilo nahliadnuť do konkrétnych startupov v ich realite.

Výsledky práce a diskusia

V našej časti projektu VEGA sme skúmali ekosystém, druh a intenzitou miery podpory skúmaných startupov. Skúmanie bolo rozdelené do troch fáz.

Mieru podpory sme škálovali nasledovne: 1- minimálna, 2-nízka, 3- vyhovujúca, 4- uspokojivá, 5- vynikajúca. Hodnotili sme podporu od: 1. väčších podnikov, 2. verejnej a štátnej správy, 3. startupovej scény, 4.investorov.

V prvej fáze bolo skúmaných 72 subjektov. V priemere ako najnižšiu mieru podpory videli podporu od verejnej a štátnej správy a ako najvyššiu mieru podpory videli podporu od startupovej scény. Druhá fáza mala tú istú vzorku startupov, ale bolo ich o jeden menej, teda 71. Tento rozdiel je nepatrný a neovplyvnil relevantnosť výsledkov komparácie oboch fáz.

1.Podpora startupov zo strany väčších existujúcich podnikov

K tejto forme podpory sa v prvej fáze bližšie vyjadrilo 41 startupov z celej vzorky, čo predstavuje 56,94 %. V druhej fáze sa konkrétne vyjadrilo iba 8 startupov, t.j. 11,26 %.

V prvej fáze výskumu skúmané startupy hodnotili mieru podpory od väčších existujúcich podnikov priemernou známku 2,30.V druhej fáze bolo priemerné hodnotenie vyššie, predstavovalo známku 2,73.

Celkové hodnotenie miery podpory od väčších podnikov a ich porovnanie v oboch fázach je uvedené v tabuľke 1.

Miera podpory v prvej fáze	počet startupov	% podiel
minimálna	24	33,33
nízka	20	27,77
vyhovujúca	15	20,83
uspokojivá	8	11,11
vynikajúca	5	6,94

Miera podpory v druhej fáze	počet startupov	% podiel
minimálna	15	21,12
nízka	16	22,53
vyhovujúca	18	25,32
uspokojivá	17	23,94
vynikajúca	5	7,04

tab.1 Miera podpory startupov od väčších podnikov

Ak zhrnieme konkrétne pripomienky a názory startupov k podpore zo strany veľkých podnikov v prvej fáze minimálnu či nízku podporu videli v nezáujme či neochote veľkých podnikov, problémovej komunikácii s nimi či v ich formálnom prístupe. Nižšia podpora sa prejavila len na úrovni obchodnej spolupráce, inde bol záujem o odoberanie väčšieho množstva, nakoniec však išlo len o odpozorovanie nápadu. Respondenti sa tiež vyjadrili, že zatiaľ ich nikto neoslovil, so žiadnou väčšou firmou nenadviazali spoluprácu, nezaoberali sa podporou, venovali sa iba kontaktom s distribučnými partnermi.

Na druhej strane nezáujem bol zo strany samotných startupov, nevyhľadávali podporu či pomoc, podporu neočakávajú.

Vyhovujúca, uspokojivá a vynikajúca podpora predstavovala pomoc, najmä v začiatkoch, poradenstvo, mentoring, rady, kontakty. Pomoc sa prejavila aj v tom, že mali nižšie nájomné, práve preto, že sú startup a zdarma im boli poskytnuté nejaké priestory navyše, taktiež dodávatelia softvéru a komponentov poskytlí im zľavu preto, že ide o startup. Podpora sa prejavovala v ústretovosti dodávateľov, potenciálnych odberateľov (konkrétne reštaurácií), záujme zo strany materskej firmy

Startupy spolupracovali s Oracle, Accenture, najväčšiu podporu mali od Startup štúdia KPMG ale aj Amazonu, ktorý vytvoril vhodné kontakty s potenciálnymi zákazníkmi, ktorí im dávajú spätnú väzbu. Ďalej konkrétnymi podporovateľmi boli O2 Telefónica, Egon či investor Tempest, Slovenský Google, PwC, Únia nevidiacich, Telecount – nadácia pre sociálne projekty aj nadácia pre súkromnú sféru KPMG. Podpora spočívala aj v grantoch, poradenstve, pripomienkach k riešeniam či suplovaní roly zákazníka.

V druhej fáze bol zo strany startupov pozitívne hodnotený :

- kontakt s potenciálnymi zákazníkmi, ktorí dávajú spätnú väzbu a podľa ich pripomienok startup upravuje svoj produkt
- ponuka financovania, ponuka odkúpenia pri exite
- ponuka partnerstiev, distribúcie, biznis developmentu, pomoc poradcov, (advisorov), ktorí ponúkajú podnikateľské kontakty, aj keď mnohé z nich sú neproduktívne.
- záujem zo strany technologického parku v Bulharsku
- ponuka od smart investorov, ktorí si všimli ich výkon, čo bolo konkrétne prípadu startupu Vectary
- záujem zo strany akcelerátora Flemio
- starostlivosť poskytovaná od Neulogy
- ponuka spolupráce od KPMG,
- investície od hlavného investora- Webnode

2.Podpora startupov od verejnej a štátnej správy

Mieru podpory od verejnej a štátnej správy bližšie komentovalo 36 startupov, čo predstavuje 50 % respondentov, v druhej fáze to boli iba 2 startupy, teda 2,81 %. Priemerná miera podpory zo strany štátneho a verejného sektora bola v prvej fáze podľa respondentov 1,76. K určitému posunu došlo iba v tom, že mierne klesla minimálna podpora, zmenila sa na nízku a zároveň mierne klesla uspokojivá a vyhovujúca podpora, ale v celkovom hodnotení k zmene v druhej fáze nedošlo, priemer bolo temer totožný s prvou fázou, predstavoval 1,77.

Komplexné vyjadrenie miery podpory startupov zo strany verejnej a štátnej správy je sústredené v tabuľke 2.

Miera podpory v prvej fáze	počet startupov	% podiel
minimálna	47	65,27
nízka	7	9,72
vyhovujúca	8	11,11
uspokojivá	8	11,11
vynikajúca	2	2,77

Miera podpory v druhej fáze	počet startupov	% podiel
minimálna	40	56,33
nízka	16	22,53
vyhovujúca	7	9,85
uspokojivá	7	9,85
vynikajúca	1	1,40

tab.2 Miera podpory startupov od verejnej a štátnej správy

V podpore od verejnej a štátnej správy v prvej fáze startupy videli problémy v množstve legislatívnych obmedzení a prekážok v podnikaní, prílišnej komplikácii a byrokracii, nutnosti mnohých povolení, komplikovaných daniach, účtovníctve, odvodoch. Ako konkrétne príklady prekážok uviedli napr. komplikovanú registráciu platby DPH (neakceptovanie zahraničnej faktúry z formálnych dôvodov, mala inú štruktúru ako vyžaduje slovenská legislatíva.)

Ďalej sa vyjadrili, že sa nestretli so záujmom štátu, vzťah k startupom je rovnaký ako ku každému inému podniku, komunikácia s príslušnými úradmi je zložitá. Konštatovali, že podpora podnikateľského prostredia je slabá.

Nízka miera podpory sa podľa respondentov prejavovala v tom, že:

- veľké množstvo podpory je zamerané na ľudí, ktorí buď nemajú žiadne skúsenosti v podnikaní,
- priveľa akcií prebieha iba v Bratislave, pomohlo by rozptýlenie podpory aj do iných regiónov.

Vyhovujúca miera podpory sa prejavila v:

- podpore od SAV, ako aj univerzity, kde sa uskutočnil startup weekend, či ústretovosti pri komunikácii, organizovaní otváracích akcií.

Uspokojivá podpora bola podľa startupov v účasti na výstavách s podporou SBA, konferencie s podporou Startup Sharks a SBA, spolupráca so SARIO – rozvoj zahraničných vzťahov, podpora bola aj zo strany ministerstva hospodárstva- účasť na konferencii v zahraničí, či umožnenie pracovnej cesty do zahraničia. Ocenili podporu zo strany SBA a podporu a pomoc zo strany STU.

Vynikajúca podporu vyjadril startup Profiveg, zameraný na sektor poľnohospodárstva. Podarilo sa im získať príspevky z eurofondov na podporu poľnohospodárstva v Slovenskej republike. Tento príspevok pokryl všetky náklady spojené s nákupom technológií a ich inštaláciou ako aj všetky vstupné suroviny nevyhnutné na produkciu. Výška príspevku je 50 000 Eur z ktorého odčerpali 6000 Eur.

Našlo sa aj neutrálne stanovisko, že nemajú žiadne skúseností, ani dobré ani zlé, taktiež vyjadrenia, že okrem startu-weekendu, inú pomoc nehládali či zatiaľ o granty nežiadali. Paradoxne, ako vynikajúca podpora, bolo konštatovanie, že žiadnu podporu nevyhládávali a že podpore zo štátnej správy sa snažia vyhýbať a nevyužívať ich služby. (Martinus).

V druhej fáze sa vyskytli problémy so schvaľovaním licencií. (Besteron)

Pozitívne bola hodnotená podpora od SBA, v rámci jej podporného programu pre startupy im boli preplatené cestovné a vložné náklady pri účasti na zahraničnej konferencii. Bola aj podpora od Agroinštitútu, ktorý sa však zatiaľ nezaobrá zdokonaľovaním produkcie

a hľadáním nových použiteľných materiálov.(Profiveg- po konzultácii s marketingovými odborníkmi zmena názvu na MicroVeg).

Taktiež Ministerstvo zahraničných vecí pomáha s kontaktmi a snaží sa o to, aby sa podniky dostali do zahraničia, kde sú ambasády. (Croptec)

V druhej fáze sme sa, na rozdiel od prvej fázy, osobitne zamerali na podporu zo strany vysokých škôl. Výsledok bol do určitej miery sklamaním, napriek rozmanitým deklaráciám o podpore zo strany vysokých škôl, pomoci podnikateľskému prostrediu, ako aj záujmu zo strany startupov táto podpora bola veľmi slabá, predstavovala priemer **1,60**.Konkrétne sa k tejto forme podpory vyjadrilo **11** respondentov.

Zistenia sme zhrnuli do tabuľky 3.

Miera podpory	počet startupov	% podiel
minimálna	38	53,52
nízka	20	28,16
vyhovujúca	7	9,85
uspokojivá	5	7,04
vynikajúca	1	1,40

tab.3 Miera podpory startupov od vysokých škôl

Minimálna podpora predstavovala to, že vôbec neregistrujú podporu od vysokých škôl. Negatívne jeden zo startupov označil skutočnosť, že, jeden z členov tímu startupu bol doktorand na TUKE, mal však tam problémy kvôli tomuto projektu. (Croptec). Uvedené je prekvapujúce, lebo TUKE inde vyznela pozitívne.

Nízka podpora bola v tom, že aj keď startup vynakladá iniciatívu na spoluprácu,ale odozva je veľmi slabá.

Vyhovujúca podpora je pomoc jedného z pedagógov z medicíny pri tvorbe nápadu (Lifecllick). Uspokojivá a vynikajúca podpora bola od Žilinskej univerzity, podpora od UCM Trnava, Univerzity Komenského Bratislava, TUKE (startup je členom SratUp Centra TUKE), od STU- súčasť INQB. Jeden zo startupov má partnerstvo s univerzitou v Taliansku. (Appendino)

3.Podpora od startupovej scény

Formu podpory od startupovej scény v prvej fáze konkretizovalo spolu 43 dopytovaných startupov, čo predstavuje 59,77% z celkového počtu skúmaných startupov, mieru podpory v druhej fáze komentovalo iba 11 startupov, čo predstavuje 15,49%. Formu podpory od startupovej scény v prvej fáze respondenti ohodnotili priemernou známku 3,18. Ani v druhej fáze nedošlo k výraznej zmene, priemer predstavoval hodnotenie 3,15. Tu tiež došlo k zmierneniu minimálnej podpory na nízku. mierne sa zvýšila uspokojivá a znížila vynikajúca.

Súhrnné hodnotenie je znázornené v tabuľke 4.

Miera podpory v prvej fáze	počet startupov	% podiel
minimálna	11	15,27
nízka	7	9,72
vyhovujúca	20	27,77
uspokojivá	25	34,72
Rozhranie medzi uspokojivou a vynikajúcou	1	1,38
vynikajúca	8	11,11

Miera podpory v druhej fáze	počet startupov	% podiel
minimálna	8	11,26
nízka	10	14,08
vyhovujúca	21	29,57
uspokojivá	27	38,02
vynikajúca	5	7,04

tab.4 Miera podpory startupov od startupovej scény

V prvej fáze startupy negatívne hodnotili, že sa väčšina startupového diania odohráva v Bratislave a inde nie je až toľko príležitosti.

Niektorí sa vyjadrili, že sami neprejavili záujem, aktívne sa nezapájali do startupovej komunity, nevyhľadávali iné startupy, ani akcie zamerané na podporu startupov, resp. sa nezapájajú, ale v budúcnosti to hodlajú urobiť.

Pozitívnejšie hodnotili startupové súťaže, považujú ich za vhodnú príležitosť na získanie peňazí. ako aj možnosť prezentácie a reklamy.

Zazneli aj vyjadrenia, že nemajú záujem o startupovú scénu ako sú inkubátory, idú si vlastnou cestou, ako aj to, že majú od začiatku vyššie ambície a preto nehľadali investorov a podporu na domácej startupovej scéne, alebo že sú vývojom pred startupmi s ktorými sa nachádzajú v jednej budove, takže skôr oni podporujú tieto startupy.

Ako nižšiu mieru podporu respondenti označili dobré ceny za prenájom v priestoroch Eastcubatoru, pretože sú startup, dobré kontakty, komunikáciu s Neulogy, ako aj to, že sú súčasťou startup centra TUKE, v rámci ktorého môžu využívať priestory centra, poskytujú im konzultácie a ak potrebujú, pravidelne môžu prezentovať výsledky pred odborníkmi, ako aj to, že rozbiehajú získanie podpory od Impact Hub.

Určité problémy jeden zo startupov videl v tom, že hoci sú súčasťou zahraničného akcelerátora, dokonca mali mentora z USA, ktorý im pomohol, získali zaujímavé kontakty, ale v rámci akcelerátora je veľká konkurencia.

Vyhovujúca, uspokojivá a vynikajúca podpora sa prejavuje v :

- mentoringu, know how, poradenstve, prednáškach podpore, pomoci, kontaktoch, skúsenostiach, vytváraní kreatívneho priestoru v coworkingu, dobre fungujúcej spoločnej startupovej komunite, komunikácii s inými startupmi
- marketingu, možnosti prezentácie na webových portáloch, startupových eventoch, zapájani do startupových akciách, rôznych súťažiach, workshopoch pre startupistov startupových súťaží, propagácii, zdieľaní úspechov a aktivít cez sociálne siete, účasti na
- pozitívne sú vnímané motivačné prednášky od rôznych asociácií a inštitúcií ako napr. SBA, KPMG.

Kladne hodnotia konkrétnu podporu zo strany the Spot, Startup Awards, Connect coworking,s Impact Hub, SBA, KPMG Neulogy, Connect coworkingu, (priestory, poradenstvo) aj od akcelerátora Flemio či Žilinskej univerzity, Eastcubatoru, TUKE.

Podľa niektorých vyjadrení stretnutia s ľuďmi zo startupovej scény boli vždy prínosné, vhodne sa delili o skúsenosti a rozvíjalo sa vzájomné poradenstvo, je to dobrá komunita, kde sú kamarátske vzťahy a funguje práca za výmenu, iní by privítali väčšiu a pomoc a podporu aj od vysokých škôl a univerzít, najmä, mentoring.

V druhej fáze za nízku podporu jeden zo startupov označil to, že hardverové startupy nemajú toľko podpory a možností ako soft a aplikácie. (Croptec).

Pri označení podpory ako vyhovujúcej sa jeden zo startupov vyjadril, že podpora startupovej scény sa zameriava najmä na začiatkové fázy startupu, ale oni by ocenili aj podporu a poradenstvo v neskorších fázach. (Fosali)

Ako uspokojivá a vynikajúca podpora boli hodnotené prednášky, stretnutia, poznávanie, podujatia, kontakty, startitup, refresher, neformálna komunikácia na základe osobných známostí. Priaznivo bolo hodnotené, že statupová scéna je malá, v komunite sa všetci poznajú, debatujú a pomáhajú si.

Za konkrétne pozitívum bola označená spolupráca s akcelerátorom Flemio, Rubilaxom, ako aj účasť na konferencii Startup or Shutdown.

Zazneli aj vyjadrenie, že v minulosti využívali poradenstvá, boli aj súčasťou akcelerátora JIT STARCUBE, ale v súčasnosti žiadnu podporu nemajú ani ju nevyužívajú.

4. Podporu od investorov bližšie vymedzilo 39 startupov, čo predstavuje 54,16% zo všetkých skúmaných startupov, v druhej fáze to bolo iba 9, čiže 12,67%. Miera podpory predstavovala priemernú hodnotu 2,98, druhej fáze bol priemer vyšší, dosiahol známku 3,25. Teda určitý nárast podpory sa prejavil práve tu. Súhrnné hodnotenie je v tabuľke 5.

miera podpory v prvej fáze	počet startupov	% podiel
minimálna	18	25
nízka	7	9,72
vyhovujúca	18	25
uspokojivá	16	22,22
vynikajúca	13	18,05

miera podpory v druhej fáze	počet startupov	% podiel
minimálna	11	15,49
nízka	13	18,30
vyhovujúca	18	25,35
uspokojivá	16	22,53
vynikajúca	13	18,30

tab.5 Miera podpory startupov od investorov

Pri hodnotení miery a intenzity podpory startupy v prvej fáze ako najnižšiu mieru podpory videli podporu od verejnej a štátnej správy a ako najvyššiu mieru podpory videli podporu od startupovej scény. V druhej fáze sa poradie zmenilo, za najvyššiu mieru respondenti označili podporu od investorov a aj tu bola ako najnižšia hodnotená miera podpory od štátneho a verejného sektora, pričom sklamali aj vysoké školy.

Miera podpory a priemerné hodnotenie je zobrazené v tabuľke 6.

Poradie danej formy podpory v prvej fáze	Priemerné hodnotenie
startupová scéna	3,18
investori	2,98
väčšie existujúce podniky	2,30
verejná a štátna správa	1,76

Poradie danej formy podpory v druhej fáze	Priemerné hodnotenie
investori	3,25
startupová scéna	3,15
väčšie existujúce podniky	2,73
verejná a štátna správa	1,77

Tab. 6 Priemerné hodnotenie jednotlivých foriem podpory

Podľa odpovedí startupov v prvej fáze sa minimálna podpora prejavovala v tom, že sa investora nepodarilo získať, hoci spočiatku prejavil záujem.

Na druhej strane ani podporu investora nehľadali, nezaoberali sa tým, nikto ich neoslovil, do budúcnosti plánujú sa na investora obrátiť.

Nízka miera podpory predstavovala to, že zakladatelia čakali veľkú podporu zo všetkých strán, ale podpora bola pomerne malá, a to napriek tomu, že boli jediným portálom na Slovensku, ktorý sa venoval danej téme. (Startup)

Vyjadřili sa aj, že nemajú slovenského investora, pretože títo majú štandardne prísnejšie zmluvné podmienky(zahraniční požadujú 6% a slovenskí 25%) a je to aj pomerne pomalý proces.(Decent).

Vyhovujúca, uspokojivá a vynikajúca miera podpory sa prejavovala v :

- pomoci s podnikateľským modelom, marketingu, kontaktoch, finančnej pomoci, poradenstve, spolupráci s anjelským investorom, je vyhovujúca, oslovenie iných investorov plánuje jeden zo startupov až keď bude mať prvých platiacich zákazníkov.
- pomoci pri realizácii nápadu a pri zostavovaní tímu.
- konkrétnej pomoci s recykláciou dreveného odpadu s, interiérovým a exteriérovým dizajnom, s výrobou recyklovaného nábytku a doplnkov.
- finančnej pomoci.

Napriek pomoci a podpore v jednom prípade investor poskytuje financie, ale ovplyvňuje aj smerovanie podniku, inde bola snaha sa zapájať do riadenia startupu, čo jeho zakladateľ nehodnotí pozitívne, pretože to prinieslo konflikty a neporozumenie. Majú totiž majú trochu rozdielne pohľady na podnikanie a startupy.

Výbornú pomoc a seriózne poradenstvo poskytuje Wayra a Neulogy, Flemio, Danubia Tel, startupy kladne hodnotia aj podporu a pomoc od Deutche Telekom.

Podľa vyjadrení startupov finančná podpora je vhodná, ale popri nej je dôležitý aj mentoring, ktorý bol zo začiatku slabý, postupne sa to však zlepšuje dôležitejšie ako financie je poradenstvo, skúsenosti, networking.

V druhej fáze ako minimálna miera podpory bolo uvedené, že neplánujú využiť podporu investorov, využijú bankový úver, ako nízka miera podpory bolo označené to, že sa ťažko hľadajú investori a získavajú financie.

Uspokojivá miera podpory spočívala vo forme poradenstva, finančná bola v minulosti, ako aj podpora od akcelerátora a investora Flemio, i keď nie sú preň prioritní, či podpora od Neulogy. Vynikajúcu mieru podpory poskytuje Neulogy a Wayra, tá však zachováva neutrálny postoj.

Súkromné osoby často za poskytnuté financie žiadajú protihodnotu, napr. podiel na equity, zisku a pod.

Výrazné rozdiely v podpore startupov v prvej fáze voči druhej fáze sme nezaznamenali. V oboch fázach startupy podľa predpokladov nedôverujú podpore od štátu a verejných inštitúcií. Z výsledkov vyplnilo, že požadovali a aj očakávali výrazne vyššiu podporu od univerzít a vysokých škôl, ale nastalo rozčarovanie. Napokon, ani my sme neočakávali takú nízku podporu.

Väčšiu dôveru majú voči investorom a starupovej scéne, v druhej fáze sme očakávali rozvinutejšiu podporu a spoluprácu.

Záver

Svet podnikania je dynamický, nevyspytateľný a náročný. Všetko v ňom, teda aj startupy, majú svoje limity a zlyhania, mnohé sa dajú však eliminovať vytvorením vhodne nastavených podmienok podpory a rozvoja, čo je práve úlohou celého startupového ekosystému.

Z výsledkov, najmä v druhej fáze, i keď bola podpora o niečo vyššia, badať však určité sklamanie, najmä to, že podpora nie je taká intenzívna, ako startupy očakávali a znížil sa aj počet podporovateľov. Startupy ju nevnímajú tak pozitívne a intenzívne, ako sme očakávali.

Na druhej strane, niektoré statrupy ju ani nevyhľadávajú, hľadajú svoju cestu, nechcú byť závislí či zaviazaní, a mnohokrát sú znechutení z jej byrokratickosti formálnosti, neefektivity, neúčelnosti, či straty času. Teda je otázkou, ako sa bude stratupový ekosystém vyvíjať, zapájať do diania, ako bude podpora statupov ďalej pokračovať, či bude pružnejšia, adresnejšia, kvalitatívnejšia aké prinesie efekty. Otvára sa aj otázka, ako budú samotné

statupy vnímať podporu, reagovať na ňu, podávať podnety, spätnú väzbu a či sa jej samotné viac otvoria. Téma startupov si jednoznačne vyžaduje hlbšie a dlhšie skúmanie.

Príspevok bol skoncipovaný v rámci projektu VEGA č.1/0019/15 s názvom Podnikateľské modely a podnikateľské stratégie startupov.

LITERATÚRA

1. BEDNÁR, R.- TARIŠKOVÁ, N. (2016) , -Príjmové modely startupov. In Podnikateľské modely a podnikateľské stratégie startupov II. : recenzovaný zborník vedeckých prác. - Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, . ISBN 978-80-225-4328-6, s. 52
2. BLANK, S. 2010. *What's a startup?* First principles. In *Steve Blank blog* [online] 2010. [cit. 2015-07-15] Dostupné na: <http://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>
3. Kol. Startup 4 Dummies, Digitl Visions, Konceptia pre podporu startupov a rozvoj startupového ekosystému v SR, 2015, s. 119 ISBN 978-80-971112-3-6
4. LJUDVIGOVÁ, I. Úloha zakladateľa a kvalita tímovej práce v startupoch. In Podnikateľské modely a podnikateľské stratégie startupov II. : recenzovaný zborník vedeckých prác. - Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2016. ISBN 978-80-225-4328-6, s. 79-96.
5. NÁRODNÝ HOLDINGOVÝ FOND. 2015. *Národný Holdingový Fond*. 2015. [online] [cit. 28.8. 2015] dostupné z: <http://www.nhfond.sk>
Pozri:42angels.com/ 2015 *We will hlp you grow your idea into the profitable bussiness* 2015] [online] [cit. 28.8. 2015] dostupné z: <http://42angels.com>
6. NEOLOGY VENTURES 2015. Neology Ventures 2015 [online] [cit. 28.8. 2015] dostupné z: <http://www.neology.vc/sk>
7. SENOR, D. – SINGER, S. 2009. *Startup nation: the story of Israel's economic miracle*. New York: Twelve, 2009. 336 s. ISBN 9780446541466.
8. <http://www.sbagency.sk/tlacova-sprava-narodne-podnikatelske-centrum-zabezpeci-komplexnu-podporu-maleho-a-stredneho#.VeRm4vntmkq>
9. VLÁDA SLOVENSKEJ REPUBLIKY 2015. Konceptia pre podporu startupov a rozvoj startupového ekosystému v Slovenskej republike [online] 2015 cit.[24.8.2015] dostupné z: https://lt.justice.gov.sk/Attachment/Vlastn%C3%BD%20materi%C3%A1l_docx.pdf?instEID=-1&attEID=76576&docEID=417728&matEID=8085&langEID=1&tStamp=20150323092825917
10. ZRUŽENIE MLADÝCH PODNIKATEĽOV SLOVENSKA. 2015. *Business angels*. 2015 [online] [cit. 28.8. 2015] dostupné z: <https://zmps.sk/nase-aktivity/business-angels.html>

KONTAKT:

PhDr. Eliška Záležáková, PhD.
Ekonomická univerzita v Bratislave
Fakulta podnikového manažmentu
Katedra manažmentu
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava 5
e-mail: eliska.zalezakova@euba.sk