

Finančný výkon rýchlo rastúcich startupov

Financial performance of fast growth start-ups

Eduard Hyránek, Štefan Slávik

Abstrakt: Startup je moderná podnikateľská forma, ktorá je určená na realizáciu originálnych podnikateľských nápadov zväčša na báze nových technológií a internetu. Od startupu sa očakáva veľmi rýchly až exponenciálny rast, ktorý je dôkazom jeho životaschopnosti a zdrojom atraktívnosti pre investorov. Poslaním príspevku je zistiť výskyt startupov s extrémnym rastom na slovenskej startupovej scéne, opísať a analyzovať startupy, ktoré prechádzajú exponenciálnym rastom, stanoviť príčiny tohto rastu a jeho dôsledky vo vybraných finančných ukazovateľoch. Získané poznatky prispievajú k dokonalejšiemu poznaniu tohto súčasného podnikateľského fenoménu a zreálnia jeho príťažlivosť pre startupistov aj investorov.

Abstract: Start-up is a modern business form designed to realize original business ideas, mostly based on new technologies and the Internet. Start-up is expected to grow very fast to exponential growth, which is proof of its viability and a source of attractiveness for investors. The purpose of the paper is to find out the occurrence of start-ups with extreme growth on the Slovak start-up scene, to describe and analyse start-ups that are undergoing exponential growth, to determine the causes of this growth and its consequences in the selected financial indicators. The knowledge gained will contribute to a better understanding of this contemporary business phenomenon and make it more attractive to both start-uppers and investors.

Kľúčové slová: startup, exponenciálny rast, internacionalizácia, mohutné investície, originálny nápad

Keywords: start-up, exponential growth, internalization, huge investments, original idea

JEL classification: M13, L26

1. Úvod

Startup je podnikateľský experiment a veľmi malý začínajúci podnik, ktorý poskytuje priestor na sebarealizáciu, príležitosť na rozvoj a realizáciu nezvyčajných a riskantných nápadov, na nevšedné uspokojovanie existujúcich potrieb a objavovanie nových potrieb. Startupy obsahujú potenciál výnimočného rastu ale aj nepredvídané a opakované zlyhania. Sú živým laboratóriom na skúmanie vzniku a dozrievania podniku. Rýchly rast, experimentovanie s nápadmi, ktoré by boli pre bežné podniky príliš odvážne, vysoká návratnosť a rýchla spätná väzba priťahujú nielen adeptov podnikania ale aj výskumníkov, aby odhalili a vysvetlili fungovanie a zradné miesta tohto relatívne nového podnikateľského fenoménu.

2. Rýchly rast ako kľúčová vlastnosť startupu

Startup označuje novo vzniknutý projekt alebo začínajúci podnik často ešte vo fáze tvorby podnikateľského zámeru. Prvýkrát sa tento termín stal populárnym v čase internetovej horúčky v rokoch 1996 až 2001, kedy vzniklo mnoho podnikov tohto typu v zámorí na báze internetu najmä v Silicon Valley. Peter Thiel, jeden zo zakladateľov PayPal, nevníma startup ako presne ohraničenú podnikateľskú entitu. Startup je pre neho (Thiel, 2014, s. 10) predovšetkým spoločenstvom ľudí, ktorí sa spojili za účelom dosiahnutia nevšedného cieľa prostredníctvom mimoriadneho intelektuálneho úsilia a nekonvenčnej podnikovej kultúry. Uznávaní podnikateľskí matadori Steve Blank a Bob Dorf opisujú startup formálnejšie ako Peter Thiel. Píšu, že „Startup je dočasná organizácia na hľadanie škálovateľného, opakovateľného a ziskového podnikateľského modelu.“ (Blank, Dorf, 2012, s. XVII). Ďalej opisujú niekoľko typov startupov, pričom najviac pozornosti venujú škálovaniu. Podľa ich poznatkov (Blank, Dorf, s. XVIII) *škálovateľný startup* je prácou tradičných technologických podnikateľov. Zakladajú podnik s víziou, že zmenia svet a ich podnik bude mať tržby za milióny, ak nie miliardy dolárov. Eric Ries, ktorý sa uviedol do sveta podnikania s konceptom štíhleho startupu, definuje: „Startup je ľudská inštitúcia určená na tvorbu nového výrobku alebo služby v podmienkach extrémnej neistoty“ (Ries, 2011, s. 27). Hoci neúplné, no podnetné sú charakteristiky startupov z amerického prostredia, ktoré pochádzajú od praktizujúcich podnikateľov – startupistov. Obsahujú cenné postrehy, ktoré pochádzajú z hĺbky každodennej praxe a nie sú zaťažené formalizmom (www.forbes.com), napr.: Kľúčovým atribútom startupu je schopnosť rastu. Paul Graham vysvetľuje, že startup je podnik predurčený na rýchle rozširovanie. Dôraz na neobmedzený geografický rast ho odlišuje od malého podnikania. Uvedené postrehy a pozorovania možno zhrnúť do niekoľkých kľúčových slov. Startup pracuje v prostredí neistoty až neurčitosti, no súčasne sa snaží nájsť konkrétne a použiteľné riešenia, dynamicky a predbežne bezhranične rastie, zamestnáva ľudí, ktorí sa vzdávajú istôt bežného zamestnania za cenu vzrušujúceho osobného rastu a dosahovania konkrétnych výsledkov. Práve extrémne rýchly rast ako jeden z výrazných a zjavných prejavov podnikateľského úsilia startupu je obsahom tejto štúdie.

Dôvody potreby veľmi rýchleho rastu startupu uvádzajú aj Gans, Scott a Stern (2018). Startup môže posúdiť a rozhodnúť sa, či dokáže ochrániť svoje prednosti, a potom sa môže rozvíjať relatívne pomaly, alebo nedokáže ochrániť svoju inováciu, a potom musí konať veľmi rýchlo, aby bol stále v predstihu pred konkurentmi. Iné rozhodnutie je o tom, či bude spolupracovať s väčšími podnikmi, alebo im bude konkurovať. Ak sa rozhodne pre priamy konkurenčný súboj, potom opäť musí konať veľmi rýchlo, aby väčších súperov prekonal prekvapením. Rýchly rast je typický aj pre štíhly startup (Blank, 2013), ktorý praktizuje *svižný rozvoj*, teda iteratívny a inkrementálny rozvoj produktu v súlade s rozvojom zákazníka v krátkych opakovaných cykloch. Tento koncept rýchleho rastu oceňujú a propagujú aj startupoví veteráni (Shah, Sabet, Lum, 2018). Zrýchlený rast startupu podporuje aj koncept učenie robením (learning by doing) a považuje ho za jediný spôsob ako môže malý začínajúci podnikateľ napredovať (Schramm, 2018).

Zrýchlený rast startupu napomáha aj vnútorná atmosféra, pre ktorú je typické (Busgang, 2017) nadšenie, odvaha, ambície, vysoké pracovné nasadenie, tvorivosť, pracovitosť, zmysel pre tímovú prácu, zvládanie mimoriadnych situácií, ochota riskovať, adaptácia na neočakávané udalosti, motivácia seberealizáciou, vytrvalosť a iné. Samozrejme popri akceleratoroch existujú retardéry (www.cbinsights.com), napr. vyčerpanie finančných zdrojov, zlyhanie geografickej expanzie, neexistujúci dopyt na trhu, lepšia konkurencia a iné

3. Použité metódy

Skúmané startupy boli vybrané zo vzorky 149 startupov, o ktorých je vedený záznam v databáze Finstat. Výberovým kritériom bol exponenciálny rast tržieb, alebo rast tržieb s krivkou podobnou exponenciálnej funkcii. Od startupov sa očakáva mimoriadne rýchly rast aj na úkor plnenia ukazovateľov, ktoré sú pre väčšie a zrelé podniky existenčnou podmienkou. Extrémne rýchly a zrýchľujúci rast tržieb je hlavným prejavom životaschopnosti startupu. Cieľom výskumu je identifikovať výskyt rýchlo rastúcich startupov na území Slovenska, stanoviť mieru ich výskytu, zaznamenať ich výkon vyjadrený štandardnými finančnými ukazovateľmi a odhaliť príčiny ich nezvyčajného rastu. Výskumná vzorka obsahuje dvanásť startupov, z toho deväť startupov pôsobí v odvetví informácií a komunikácie (J/SK NACE), jeden podniká v poštových službách (K/SK NACE), jeden v odvetví maloobchodu a veľkoobchodu (G/SK NACE) a jeden vyrába a predáva špeciálne potraviny (C, G/SK NACE). S výnimkou dvoch startupov (Staffino, Powerlogy) ostatné sídlia v Bratislave. Minimálne tržby v poslednom roku hodnotenia 2018 museli byť aspoň pol milióna eur. Exponenciálny rast tržieb je identifikovaný na základe grafického zobrazenia. Dosiahnuté tržby sú sprevádzané analýzou a interpretáciou finančných ukazovateľov, ktoré sú súčasťou a dôsledkom extrémneho rastu. Na vysvetlenie príčin zrýchleného rastu boli vypracované aj anotácie, ktoré poskytujú základné poznatky o obsahu podnikania skúmaných startupov.

4. Výsledky práce - analýza rýchlo rastúcich startupov

Exponea, s. r. o. ponúka nástroj na automatizáciu digitálneho marketingu a personalizáciu komunikácie cez všetky kanály. Funguje na báze strojového učenia a algoritmov umelej inteligencie. V súčasnosti ho používa vyše sto stredných a veľkých podnikov, najmä e-obchodov. ZOOT potreboval personalizovať obsah webstránky pre každého návštevníka a automatizovať marketingové aktivity. Riešenie od Exponea umožnilo ukazovať každému návštevníkovi produkty podľa jeho vkusu, a tak sa konverzia zvýšila viac ako 20 %. Exponea tiež znížila vysokú mieru neskompletizovaných objednávok. Riešenie pre Factcool personalizuje zobrazené produkty pre každého užívateľa a dokázalo zvýšiť celkový konverzný pomer webu o 131 %. Riešenie pre Kiwi.com pomáha pochopiť cestu zákazníka k letenkám a identifikovať momenty, v ktorých ho potenciálne stráca. Duke & Dexter dokázali s Exponeou extrémne rýchlo vytvoriť AB test, ktorý zobrazuje na produktovom detaile obrázok z Instagramu s celým zovňajškom kupujúceho. Toto riešenie zvýšilo konverziu nákupu o 34 %.

V dnešnom globalizovanom svete sa dejú denne tisícky konferencií a prednášok. Startup **Slido**, s. r. o. vyvinul aplikáciu, ktorá umožňuje do takýchto podujatí interaktívne zapojiť každého diváka. Tuctová konferencia sa tak okamžite premení na zaujímavú udalosť, na ktorej ľudia nezaspia od nudy. Vďaka Slido sa bežná konferencia premenila na interaktívnu udalosť, ktorá účastníkov zaujala, pretože dokázali získané výsledky z aplikácie využiť v reálnom čase ešte počas konferencie. Usporiadateľom pritom stačí iba bežné vybavenie, ktorým sú počítač, projektor a wifi a účastníkom len chytrý telefón s aplikáciou. V súčasnosti má Slido 90 % zahraničných zákazníkov, čo je pre startup dobrým znamením.

Eyerim, s. r. o. je jednoducho ovládateľný internetový obchod, ktorý predáva tisícky autentických značkových modelov slnečných, dioptrických a lyžiarskych okuliarov. Tradičné predajne nedokážu ponúknuť taký široký sortiment, aj najväčšie z nich predávajú maximálne 500 modelov okuliarov. Kúpou dioptrických a slnečných okuliarov na Eyerim možno ušetriť až 60 % v porovnaní s bežnými maloobchodnými cenami. Všetky produkty sú 100 % originálne. Na sklade sú všetky najpopulárnejšie modely okuliarov a Eyerim ich odosiela vždy v priebehu 24 hodín. Na webovej stránke si možno vyskúšať pomocou služby Magic Mirror, ako nové okuliare ladia s tvárou zákazníka. Portálov s nekompromisne kvalitným zákazníckym servisom, na ktorých zákazník nájde všetko od dizajnerských *vychytávok* až po kvalitu za primeranú cenu, je v Európe len zopár a medzi nimi Eyerim dominuje cenou. Snaží sa vynikajúco implementovať pracovné postupy a mimoriadne využívať disponibilné zdroje, inak povedané dosahovať neobyčajné výsledky prostredníctvom vynikajúcej implementácie štandardných zdrojov a postupov.

Photoneo, s. r. o. a jeho produkty poskytujú robotické videnie a robotickú inteligenciu. Jeho riešenia sú založené na patentovanej 3D technológii, ktorá je realizovaná v 3D kamere so svetovo najvyšším rozlíšením a najväčšou presnosťou. Toto riešenie sprístupňuje celý potenciál mohutného, spoľahlivého a rýchleho strojového učenia sa a skracuje čas na jeho precvičovanie a zavedenie. Implementácia inteligentných robotov od Photoneo pomôže podnikom v automobilovom, potravinárskom priemysle, v e-obchode a logistike zvýšiť výkon a efektívnosť ich výrobných, montážnych a baliacich procesov. Technológia od Photoneo dokáže rozoznávať tvary predmetov a tieto predmety potom robot dokáže aj správne uchopiť, preniesť a uložiť na požadované miesto. Počítačové učenie prispieva k zjednodušeniu a zrýchleniu poznávania neznámych predmetov. Startup predáva alebo licencuje svoju technológiu veľkým podnikom, napr. ABB, Universal Robots, Kawasaki, spolupracuje so systémovými integrátormi, ktorým dodáva *vision* časť alebo je sám integrátorom, teda k robotu dodáva celé riešenie.

Itrinity, s. r. o. podniká v odvetví SaaS. Vyvíja a predáva nástroje pre digitálnych marketérov, ktoré sa tešia celosvetovej obľube. Ponúka efektívny marketingový nástroj Mangools, ktorý uskutočňuje SEO (search engine optimization), teda optimalizuje webovú stránku, aby ju internetové vyhľadávače dostali na vyššiu pozíciu vo výsledkoch vyhľadávania. Na to používa postupy, metódy a stratégie, ktoré zvýšia viditeľnosť webovej stránky vo vyhľadávačoch po zadaní kľúčového slova. Ďalej poskytuje službu EmailListVerify, ktorá zbavuje adresáta nevhodnej e-pošty, ktorá obsahuje spamy, nevyžiadané správy a pod. Nástroj *UptimeRobot* pomáha udržiavať webové stránky v prevádzke. Monitoruje príslušnú stránku v krátkych časových intervaloch a posiela výstrahu, ak sa so stránkou niečo deje. Detekuje chyby, keď sa zobrazí kód 404 a snaží sa celý proces optimalizovať. Všetky ponúkané nástroje majú dokonale vypracovaný a užívateľsky príjemný vzhľad (UX - user experience).

ui42, s. r. o. poskytuje služby a produkty, ktoré sú potrebné pre podnikanie vo virtuálnom (online, internetovom, elektronickom) prostredí. Spočiatku to boli webové stránky, postupne pribudol e-obchod a v súčasnosti je to komplexné poradenstvo pre elektronický obchod. Poskytovanie internetových a webových služieb uľahčuje klientom online komunikáciu a online predaj. Sortiment služieb obsahuje užívateľsky účinný a príjemný návrh webovej stránky (UX), vývoj a implementáciu redakčného systému pre webovú stránku alebo platformu pre e-obchod, potom prevádzku v cloude vrátane jej

podpory, výkonový online marketing a konzultácie k začatiu a rastu podnikania v online prostredí. Vyprojektované e-obchody môže ui42 spravovať aj prevádzkovať.

Zelená pošta, s. r. o. ponúka originálnu kombináciu služby poštovného a elektronického doručovania. Najväčším prínosom novej služby je odbremenenie od administratívnych poštových procesov. Je to tlač, vkladanie listov do obálok, odnesenie a podanie na pošte. S tým súvisí šetrenie nákladov, pretože Zelená pošta tlačí vo veľkých tlačových strediskách, ktoré okrem tlače zabezpečia aj obáľkovanie a podanie na pošte za nižšie ceny, ako keď si to podnik alebo jednotlivец uskutoční vo vlastnej réžii. Atraktívna je tiež možnosť prechodu na elektronické doručovanie zásielok, pričom každá elektronická zásielka je pre príjemcu dostupná v jeho konte na zelenaposta.sk, a súčasne je poslaná na jeho elektronickú adresu. Zelená pošta spolupracuje s veľkými tlačiarenskými podnikmi, ktoré hromadne tlačia zásielky, ktoré sa každý deň exportujú z portálu Zelené pošty a aplikácie Zelená tlačiareň, a preto dokáže poskytovať svojim zákazníkom výhodnejšie poštovné.

Superscale, s. r. o. pomáha zvyšovať príjmy tvorcov a vydavateľov mobilných hier. V prostredí digitálnych produktov, ktorými sú aj hry, je k dispozícii množstvo dát o správaní zákazníkov, ktoré možno podrobiť dôkladnej analýze, a tak ponúknuť vývojárom lepšie riešenie. Hry sú spravidla určené pre svetový trh, ktorý poskytuje veľký priestor na rast a rozvoj aj pre menšie podniky, ktoré uspokoja milióny hráčov na celom svete. Startup Superscale je výnimočný v rozsahu služieb, ktoré ponúka herným podnikom. Pomáha budovať dátovú infraštruktúru, aby sa tvorcovia hier mohli rozhodovať na základe rozsiahlych a spoľahlivých dát, vrátane dát z podnikateľského spravodajstva. Zdokonaľuje dizajn hry a jej monetizáciu. Optimalizuje mobilné hry, aby maximalizovali svoje výnosy, pretože niektoré sú nudné, bezvýznamné alebo majú nesprávnu cenu a hľadá pre ne správnych zákazníkov. Zvyšuje počet užívateľov hry a zlepšuje jej škálovateľnosť. Optimalizuje propagáciu mobilnej hry, navrhuje umiestnenie reklamy a zvyšuje jej účinnosť. Rozširuje počet telekomunikačných distribučných kanálov aj mimo tradičné predajne, aby sa hra dostala k maximálnemu počtu zákazníkov.

Powerlogy, s. r. o. priniesol koncept vylepšených potravín pre aktívnych ľudí. Produkty Powerlogy sú unikátne v tom, že prešli komplexným vývojom a testovaním. Sú vyrábané len z kvalitných surovín, ktoré spĺňajú náročné kritériá kvality. Všetky produkty sú bez konzervantov, dochucovadiel, farbív, lepku, laktózy, repného cukru a pod. Sú určené pre všetkých, no ocenia ich najmä tí, ktorí hľadajú zdravú a chutnú podporu svojho aktívneho životného štýlu. Napriek tomu tento koncept nepreferuje žiadny druh konkrétnej výživy. Okrem e-obchodu patria do konceptu Powerlogy aj vzdelávaco-zážitkové workshopy, prezentácie, či kávové cateringy.

Vectary, s. r. o. poskytuje *cloudový* nástroj na modelovanie v 3D priestore pre ľudí, ktorí nemajú skúsenosti s modelovaním zložitých tvarov. Vectary pomáha tvorcom, domácim majstrom a samoukom na celom svete modelovať a ponúka im rôzne spôsoby ako jednoducho formovať tvary predmetov v ich prehliadači. Tento nový koncept zrýchľuje dizajnovanie a je jednoducho použiteľný v masovom rozsahu. Vectary je jednoduchý nástroj, ktorý sa dá spustiť priamo v internetovom prehliadači. Táto forma bola zvolená preto, lebo už samotné inštalovanie programov na 3D editáciu je pre mnohých ľudí komplikované. Softvérov na tvorbu 3D modelov je mnoho, no ich slabou stránkou je, že sa s nimi nedá len tak ľahko tvoriť. Sú vhodné na zjednodušenie práce profesionálov. Vectary ponúka menej funkcií a intuitívnejšie ovládanie. Cesta k modelovaniu komplikovaných tvarov sa výrazne

zjednodušuje a skrakuje a tvorca vkladá svoje úsilie do invenčného tvarovania a nie do štúdia zložitého a zdĺhavého programovania.

Staffino, s. r. o. priniesol na trh dovtedy neexistujúci produkt, s ktorým možno získať spätnú väzbu od zákazníkov ľubovoľného podniku v reálnom čase, pričom možno okamžite reagovať na požiadavky zákazníka. Interakcia sa uskutočňuje prostredníctvom vlastnej mobilnej aplikácie Staffino pre platformy Android a iOS. Staffino postupne vyvinul komplexný hodnotiaci systém, ktorý funguje na viacerých platformách, pričom mobilná aplikácia je ich súčasťou. Poslaním Staffino je poskytnúť efektívny nástroj na komunikáciu a analýzu spätnej väzby od zákazníkov pre podniky, ako sú reštaurácie, hotely, obchody, mobilní operátori, banky, vysoké školy, nemocnice, miestne úrady a ďalšie. V akejkoľvek oblasti, v ktorej prichádzajú zákazníci do styku s personálom, existuje potenciál na skvalitňovanie poskytovaných služieb, a preto sú možnosti tohto hodnotiaceho systému takmer neobmedzené.

Pygmalios, s. r. o. vyvinul softvér, ktorý detailne analyzuje pohyb a nákup návštevníkov v tradičnej predajni. Údaje o správaní zákazníkov spracuje v reálnom čase a výsledky zasiela obchodníkovi, aby lepšie uspokojil zákazníka a súčasne zväčšil objem predaja. Čipy v nákupných košíkoch a vozíkoch vysielajú informácie o trase a rýchlosti pohybu návštevníka po predajni. Obchodník preto pozná, ktoré miesta sú v obchode najviac navštevované a ktoré sú obchádzané. Pozná, ako dlho zákazníci nakupujú a či hľadajú skratky, aby rýchlo nakúpili. Ďalšie senzory zachytávajú wifi v chytrých telefónoch a pracujú s dátami, ktoré má návštevník sprístupnené. Monitorujú premávku na ulici pred obchodom, počet ľudí, ktorých zaujme výklad, iné zase počet vstupujúcich zákazníkov či rad pred pokladnicami. Inteligentné kamery dokážu s Pygmaliosom zbierať a odosielať dáta o tom, či je návštevníkom žena alebo muž, aký má približný vek a náladu. Tieto údaje systém spáruje s údajmi zo senzorov pohybu po predajni. Do zberu napokon vstupujú aj dáta z elektronických pokladníc a údaje o vonkajších podmienkach. Platforma Pygmalios Analytics je komplexná a zbiera súčasne dáta z rôznych zariadení. Startup sa zaoberá len softvérom, hardvér prenecháva partnerom.

Exponenciálny rast skúmaných startupov bol spôsobený s najväčšou pravdepodobnosťou tromi príčinami. Prvou príčinou je medzinárodná expanzia, najlepšie od samého začiatku podnikania, keď medzinárodný rozmer podnikania je súčasťou podnikateľského nápadu. Exponenciálne rastúce startupy, napr. Slido sa dostal do centra udalostí a ťažiskových trhov, ktorými sú Londýn, New York, západná Európa a USA. Staffinou rozširuje zákaznícku bázu do iných odvetví, keď pôvodne jeho aplikácia slúžila len pre verejné stravovanie, a súčasne aj do zahraničia. Vectary objavil prázdny priestor, ohromný neuspokojený dopyt predovšetkým v zahraničí, kde si perspektívu 3D modelovania uvedomili skôr. Itrinity ponúka internacionálne riešenia pre kohokoľvek, bezhranične a rast posilňuje aj cezhraničnou akvizíciou. ui42 zasa ponúka svoju odbornosť pre podniky, ktoré chcú expandovať práve do zahraničia. Photoneo vidí najväčšie príležitosti na čínskom trhu. Druhou príčinou je dostupnosť veľkých investícií v rozsahu aspoň niekoľko miliónov eur, ktoré výrazne rozbehli podnikanie Exponea, Photoneo a Vectary už v čase, keď ešte nemali potvrdený súlad medzi produktom a trhom, dokonca ani vyvinutú technológiu. Iným zdrojom rastu je mimoriadna ziskovosť Itrinity, takýto prípad je však aj mimoriadne zriedkavý. Treťou príčinou je originalita produktu, služby, riešenia, ponuka niečoho, čo je nevšedné, alebo všedné, no v mimoriadnej kvalite. Neustále zdokonaľovanie a rozširovanie sortimentu spojené

s propagáciou zdravého životného štýlu pomáha Powerlogy. Zákazníci eyerim sú očarení ohromnou šírkou výberu, špičkovou kvalitou a cenovou dostupnosťou, pričom eyerim chce svoju ponuku sofistikovať. Zdá sa, že Slido povýšil svoj produkt na štandard, ktorý udáva tón v odvetví. Zelená pošta realizuje tradičné služby v novej forme. Superscale poskytuje odborníkom ešte väčšiu odbornosť a nadhľad. Pygmalios prenáša nové metódy analýzy z e-obchodu do tradičných foriem predaja. Exponea si nechá zaplatiť za svoju prácu na základe dobre merateľného prínosu pre zákazníka.

Rast tržieb signalizuje uspokojovanie správne vystihnutej potreby. Exponenciálny rast signalizuje identifikovanie potreby, ktorá je rozsiahla a nebola uspokojovaná vôbec alebo len veľmi nedostatočne, alebo nebola predtým poznaná. Exponenciálny charakter krivky tržieb má však zmysel, ak prináša aj vysoké objemy tržieb. Tržby dosiahnuté v závere sledovaného obdobia v roku 2018 sú na domáce pomery veľmi dobré, no vo svetovom porovnaní sú veľmi malé, ak nie zanedbateľné, no rast vyzerá nádejne (tab. 1). Iný pohľad na životaschopnosť prináša hodnotenie zisku (tab. 2). Zisk nie je zvyčajne hlavným kritériom výkonu startupu, pretože strmý rast tržieb je vzhľadom na mohutné investície takmer vždy stratový. Zisk, často enormný, sa očakáva až vo fáze zrelosti podniku. Niektoré straty sú ohromujúce, napr. Exponea, Pygmalios, čiastočne aj Eyerim, iné zisky sú zasa úžasné, napr. Itrinity, väčší zisk by sa očakával od Photoneo, ale má po Itrinity druhú najvyššiu hrubú maržu. Vysoké straty sú súčasne záväzok pre ďalší, ešte rýchlejší rast. Všetky skúmané startupy sú zadlžené, čo je v zásade ich prirodzený stav, no zadlženosť Pygmalios, Eyerim a Exponea je značná a vyžaduje trepezlivých veriteľov. Veľmi nízku zadlženosť má Photoneo a Powerlogy. Pomerový ukazovateľ zisk/aktíva dosahujú na vysokej úrovni Superscale, Itrinity, ui42, Vectary a Photoneo. Ukazovateľ vyjadruje ako efektívne podnik využíva svoje zdroje. Pomerový ukazovateľ zisk/tržby dosahuje na vysokej úrovni iba Itrinity a pozornosť trochu priťahuje výsledok Superscale. Ukazovateľ vyjadruje, do akej miery si podnik dokáže prisvojiť časť vyprodukovanej pridanej hodnoty. Skúmané startupy ku koncu roka 2018 existujú v priemere štyri až šesť rokov. Najväčšia úmrtnosť startupov a malých začínajúcich podnikov je do troch až piatich rokov, no všetky existujú aj v roku 2020, a preto preukázali udržateľnú životaschopnosť zrejme aj v dôsledku súdržných tímov.

Podnik	2014	2015	2016	2017	2018
Exponea, s. r. o.	0	23 314	893 883	3,2 mil.	8,3 mil.
Slido, s. r. o.	86 475	402 783	1,2 mil.	2,7 mil.	5,2 mil.
Eyerim, s. r. o.	0	52 314	596 003	2,5 mil.	4,6 mil.
Photoneo, s. r. o.	0	101 678	369 176	1,2 mil.	4,1 mil.
Itriniti, s. r. o.	34 637	64 611	301 432	1,2 mil.	2,2 mil.
ui42, s. r. o.	27 342	478 710	1,1 mil.	1,7 mil.	1,9 mil.
Zelená pošta, s. r. o.	128 617	267 629	660 557	1,2 mil.	1,6 mil.
Superscale, s. r. o.	24 162	52 800	181 559	369 044	1,1
Powerlogy, s. r. o.	0	93 035	437 578	816 678	1,0
Vectary, s. r. o.	1 460	0	197 513	757 132	984 327
Staffino, s. r. o.	8 353	54 948	233 362	507 631	663 453
Pygmalios, s. r. o.	0	15 956	38 747	154 283	630 792

Tab. 1 Vývoj tržieb v rokoch 2014 až 2018 (€) Zdroj: Finstat

Ukazovatele	Exponea	Sli.do	eyerim	Photoneo	itrinity	ui42 dig
Tržby (€)	8 276 084	5 181 309	4 648 212	4 073 581	2 238 193	1 946 556
Celkové výnosy (€)	8 299 369	5 202 653	4 650 037	4 481 898	2 339 048	1 947 087
Zisk (€)	-9 443 181	87 527	-885 017	190 736	1 058 229	83 291
Aktíva (€)	5 954 833	2 555 032	1 692 468	11 201 389	3 118 886	371 165
Vlastný kapitál (€)	-5 224 804	191 494	-1 512 499	10 764 934	1 733 594	140 397
Celková zadlženost' (%)	187,74	92,51	189,37	3,90	44,42	62,17
Hrubá marža (%)	-80,72	21,29	-7,65	53,84	82,10	14,63
Zisk/Tržby (%)	-	1,68	-	4,68	47,28	4,27
Zisk/Aktíva (%)	-	3,43	-	11,26	33,93	22,4
Rok a mesiac vzniku	okt. 2015	aug. 2013	dec. 2014	jún 2013	2009/2014	jún 2014

Ukazovatele	Zelená pošta	Superscale	Powerlogy	Vectary	Staffino	Pygmalios
Tržby (€)	1 636 868	1 073 318	1 017 301	984 327	663 453	630 792
Celkové výnosy (€)	1 637 234	1 073 830	1 017 314	984 289	664 492	709 712
Zisk (€)	10 435	103 268	-46 109	45 015	4 143	-518 278
Aktíva (€)	379 187	272 107	412 002	337 369	557 014	500 590
Vlastný kapitál (€)	51 998	109 057	28 503	248 519	326 578	-1 362 837
Celková zadlženost' (%)	86,29	59,92	93,08	26,34	41,37	372,25
Hrubá marža (%)	10,46	14,82	1,06	39,62	16,11	-48,65
Zisk/Tržby (%)	0,63	9,62	-	4,57	0,62	-
Zisk/Aktíva (%)	2,75	37,95	-	13,34	0,74	-
Rok a mesiac vzniku	marec 2012	marec 2013	júl 2015	apr. 2014	apr. 2014	júl 2015

Tab. 2. Prejavy exponenciálneho rastu vo finančných ukazovateľoch a ich derivátoch v roku 2018 Zdroj: Finstat

Celková zadlženost' = (cudzie zdroje + časové rozlíšenie)/aktíva. Vyjadruje, v akom rozsahu podnik financuje svoje aktíva z cudzích zdrojov.

Hrubá marža = pridaná hodnota/celkové tržby. Vyjadruje, koľko percent z tržieb zostalo podniku po zaplatení nákladov.

5. Diskusia

Medzinárodný až globálny trh je prvou príčinou exponenciálneho rastu, pretože domáci trh je pre takmer akýkoľvek startup príliš malý. Ak zakladateľ formuluje podnikateľský nápad v lokálnom či národnom rozmere s tým, že ho neskôr podľa potreby bude adaptovať na medzinárodné podmienky, tak zbytočne stráca čas a predstih pred konkurentmi, ktorý neskôr už nemusí získať. Schopnosť rozmýšľať o nápade v medzinárodnom podnikateľskom priestore musí byť príznačná pre celý tím, je to prirodzená súčasť jeho kvalifikácie vrátane odvahy, ochoty a ambície byť prítomný na medzinárodnom trhu ihneď od vzniku startupu. Prienik do svetového diania je náročný, a preto by mal byť sprevádzaný a podporovaný silným partnerom, svetoznámu značkou, o ktorú sa možno oprieť a zviditeľniť. Exponenciálny rast je extrémne rýchle škálovanie (zväčšovanie objemu produkcie) a softvér a služby viac vyhovujú prudkému škálovaniu ako hardvér. Druhou príčinou enormného rastu sú najmä veľké investície v sume niekoľko miliónov eur, ktoré sú v domácich pomeroch nezvyčajné, pretože napr. rizikový investor VC Neulogies poskytuje bežnú tranžu 200 tisíc eur, ktorá vystačí asi na rok prevádzky 3 až 5 člennému tímu, pričom z tejto sumy sa minie min. 50 % na mzdy. Ak sa vyvíja hardvér, je to úplne nedostačujúca

suma. Rizikovní kapitalisti pritom očakávajú viac ako powerpointovú prezentáciu nápadu, chcú vidieť trhom ako-tak overený produkt. Exponenciálny rast bez cudzích peňazí je takmer nemožný, lepšie sa oň v takomto prípade nepokúšať, v medzinárodnej konkurencii nemusí stačiť ani mimoriadna ziskovosť. Organický rast je prirodzene zdĺhavý a nie je v súlade s predstavami a nárokmi na startup. Výskyt a ochota domácich investorov riskovať niekoľko miliónov eur je veľmi zriedkavá, a preto by mali odvážne a ambiciózne domáce startupy vyhľadávať zahraničných investorov, ak im majú čo ponúknuť. Treťou podmienkou je mimoriadne originálny produkt, služba, riešenie, to sa považuje za samozrejmosť. Startupy však málo vedia o skutočnej alebo potenciálnej konkurencii, ktorá sa skôr či neskôr objaví. Deväť z desiatich nápadov je vo svojej podstate bez možnosti právnej ochrany, a preto ochranou pred imitáciou je len rýchly, extrémne rýchly rozvoj malého podniku.

Finančné ukazovatele a pomerové finančné ukazovatele startupov nemožno hodnotiť podľa kritérií, ktoré sa používajú pre väčšie a zrelšie podniky. Napriek tomu ich vyčíslenie a štúdium zmysel má. Blank a Dorf v *Manifeste rozvoja zákazníka* uvádzajú (2012, s. 31 – 49), že startupové metriky sa odlišujú od metrík existujúcich podnikov. Aplikácia tradičných ukazovateľov výkonu na podnik, ktorý sa ešte len rozbieha a snaží sa potvrdiť svoju existenciu, realitu vhodne nezobrazuje, resp. ich interpretácia nemôže viesť k zásadným rozhodnutiam. Je zjavné, že extrémny rast je sprevádzaný v mnohých prípadoch aj extrémnymi stratami a zadlžením a nie je sprevádzaný atraktívnymi ziskami v absolútnom vyjadrení až na jednu, dve výnimky. Ziskové startupy až na jednu výnimku majú vyššie hodnoty pomerového ukazovateľ zisk/aktíva než zisk/tržby. Teda lepšie zhodnocujú majetok ako tržby. Skúmané startupy zrejme nedokážu alebo možno si nechcú prisvojiť väčšiu pridanú hodnotu na úkor zákazníka, pretože časť produkcie je bezplatná, a zákazníci sú v skutočnosti len užívatelia. Nie je to zrejme ani dôsledok konkurencie, ktorá aj vzhľadom na strmý rast by nemala byť intenzívna, ale skôr nízkych cien a opatrnosti pri ich stanovení. Zatiaľ je všetko úsilie napriamené na exponenciálny rast.

6. Záver

Výskyt exponenciálne rastúcich startupov je zriedkavý. V prípade výskumnej vzorky je to menej ako 10 %, z toho tretina je v strate, a z dvoch tretín zarába zaujímavé zisky asi polovica, teda asi tri startupy. Je to málo alebo veľa? Podnikanie je vo svojej podstate rizikové a startupové podnikanie mnohonásobne viac. Napriek tomu sa o úspech v podnikaní pokúšajú ďalšie generácie podnikateľov. Podnikateľstvo však neznamená len zarobiť zisk, pre mnohých účastníkov tohto vzrušujúceho podujatia znamená aj slobodu a nezávislosť konania, životnú a pracovnú sebarealizáciu, konanie na prospech a úžitok ľudského spoločenstva, zažívať víťazstvá a znášať prehry.

Literatúra

- Blank, S., Dorf, B. (2012). The start-up owner's manual. The step-by-step guide for building a great company. K&S Ranch Publishing Division.
- Blank, S. (2013). Why the lean start-up change everything. HBR, May.
- Bussgang, J. (2017). Are you suited for a start-up. HBR, November-December. Finstat. Dostupné na www.finstat.sk.
- Gans, J., Scott, E. L., Stern, S. (2018). Strategy for star-ups. HBR, May-June.

Ries, E. (2011). The lean start-up. Crown Business, New York.
Schramm, C. (2018). It is not about the framework. HBR, May-June.
Shah, N., Sabet, B., Lum, J. (2018). Create something and start selling. HBR, May-June.
The top 20 reasons start-ups fail. Dostupné na www.cbinsights.com.
Thiel, P. (2014). Zero to one. Notes on start-ups, or how to build the future. Crown Business, New York.
www.forbes.com, Dostupné na
<http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/>.

Adresa autorov:

Eduard Hyránek, doc. Ing. PhD.
Fakulta podnikového manažmentu
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovenská republika
e-mail: eduard.hyraneck@euba.sk,

Štefan Slávik, prof. Ing. CSc.
Fakulta podnikového manažmentu
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovenská republika
e-mail: stefan.slavik@euba.sk

Tento príspevok je čiastkovým výstupom riešenia projektu VEGA MŠ SR č. 1/0462/19 „Implementácia kľúčových determinantov do modelov výkonnosti ako nástrojov finančného rozhodovania podniku v súčasných podmienkach”.