

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
NÁRODOHOSPODÁRSKA FAKULTA**

Evidenčné číslo: 101003/B/2019/36103158107028484

**POROVNANIE PODPORNÝCH MECHANIZMOV PRE
STARTUP FIRMY NA SLOVENSKU A VO VYBRANÝCH
KRAJINÁCH EÚ**

Bakalárska práca

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
NÁRODOHOSPODÁRSKA FAKULTA**

**POROVNANIE PODPORNÝCH MECHANIZMOV PRE
STARTUP FIRMY NA SLOVENSKU A VO VYBRANÝCH
KRAJINÁCH EÚ**

Bakalárska práca

Študijný program: Národné hospodárstvo

Študijný odbor: Národné hospodárstvo

Školiace pracovisko: Katedra hospodárskej politiky

Vedúci záverečnej práce: Ing. Peter Kopkáš PhD.

Bratislava 2019

Katarína Víteková

Čestné vyhlásenie

Čestne vyhlasujem, že som bakalársku prácu vypracovala samostatne a že som uviedla všetku použitú literatúru.

Dátum:

.....

Katarína Víteková

Pod'akovanie

Srdečne by som týmto chcela poďakovať svojmu vedúcemu bakalárskej práce Ing. Kopkášovi PhD. za odborné rady, ústretové jednanie pri písaní záverečnej práce a svojim najbližším za morálnu podporu.

ABSTRAKT

VÍTEKOVÁ, Katarína: *Porovnanie podporných mechanizmov pre startup firmy na Slovensku a vo vybraných krajinách EÚ*. – Ekonomická univerzita v Bratislave. Národohospodárska fakulta; Katedra hospodárskej politiky. – Ing. Peter Kopkáš PhD. – Bratislava: NHF EU, 2019, 52 s. Záverečná práca má za cieľ porovnávať podporné mechanizmy pre startup firmy a analyzovať startupové ekosystémy na Slovensku, v Nemecku, Spojenom kráľovstve a v Estónsku. Práca je rozdelená do 4 kapitol, úvodu a záveru. Obsahuje 7 grafov a 10 tabuliek. Prvá kapitola je venovaná teoretickej časti, kde sa venujeme významu slova startup, jeho životnému cyklu, etapám financovania startupov a charakterizovaniu podporných mechanizmov. V ďalšej časti charakterizujeme cieľ práce, v ktorej sa snažíme priblížiť, o čo nám v záverečnej práci ide. Záverečná kapitola sa zaoberá praktickou časťou záverečnej práce, ktorá poskytuje pohľad pre začínajúcich podnikateľov. Venujeme sa konkrétnym investorom na Slovensku a porovnávame ich charakter, s investormi z iných krajín. Analyzujeme startupové ekosystémy vo vybraných krajinách EÚ a následne porovnávame ich výhody a nevýhody.

Kľúčové slová:

startup, startupový ekosystém, anjelský investor, anjelské investície, rizikový kapitál, crowdfundingová platforma, akcelerátor, inkubátor

ABSTRACT

VÍTEKOVÁ, Katarína: Comparison of support mechanisms for startup companies in Slovakia and in selected EU countries. - University of Economics in Bratislava. Faculty of National Economy; Department of Economic Policy. - Ing. Peter Kopkáš PhD. - Bratislava: NHF EU, 2019, 52 p. The final thesis aims to compare support mechanisms for startups and analyze ecosystems of startup in Slovakia, Germany, United Kingdom and Estonia. The thesis is divided into 4 chapters, introduction and conclusion. It contains 7 graphs and 10 tables. The first chapter deals with the theoretical part, where we deal with the meaning of the word startup, its life cycle, stages of financing startups and characterization of supporting mechanisms. The final chapter deals with the practical part of the final thesis, which provides a view for starting entrepreneurs. We are dedicated to specific investors in Slovakia and compare their character with investors from other countries. We analyze ecosystems of startup in selected EU countries and then compare their advantages and disadvantages.

Keywords:

startup, startup ecosystem, angel investor, angel investment, venture capital, crowdfunding platform, accelerator, incubator

Obsah

Úvod	8
1. Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí	9
1.1 Startup verzus Tradičný malý podnik.....	9
1.2 Startupový ekosystém.....	11
1.3 Typológia startupov podľa Steva Blanku	12
1.4 Životný cyklus startupov Maxa Marmara z pohľadu produktu	13
1.5 Fázy financovania startupov	14
1.6 Formy financovania startupov	15
1.7 Typy investorov	18
2. Cieľ práce	22
3. Metodika práce a metódy skúmania	23
4. Výsledky práce	24
4.1 Porovnanie akceleratorov vo vybraných krajinách EÚ	24
4.2 Porovnanie crowdfundingových platforiem vo vybraných krajinách EÚ.....	26
4.3 Porovnanie anjelských investícií vo vybraných krajinách EÚ	28
4.4 Porovnanie fondov rizikového kapitálu medzi vybranými krajinami EÚ.....	30
4.5 Porovnanie bánk financujúcich startupy vo vybraných krajinách EÚ.....	33
4.6 Európske programy financujúce startupy	35
4.1 Počet startupov k celkovému množstvu podnikov	38
4.2 Porovnanie startupových ekosystémov vo vybraných krajinách EÚ.....	39
Záver	47
Zoznam použitej literatúry	49

Úvod

Pod podpornými mechanizmami rozumieme externé zdroje financovania. Zohrávajú dôležitú úlohu pri budovaní startupového ekosystému v krajinách. Sú neoddeliteľnou súčasťou pre úspech startupu. Mnohé krajiny si uvedomujú dôležitý význam inovácií pre ich hospodársky rast. Z toho dôvodu sú startupy vytvárajúce inovácie, dôležitým článkom ekonomiky.

Cieľom bakalárskej práce je hlbšie preniknúť do problematiky zdrojov financovania startupov a poskytnúť prehľad podporných mechanizmov, ktoré môžu prispieť k rozbehnutiu startupu.

V teoretickej časti rozoberáme rôzne pohľady autorov na pojem startup a jeho životný cyklus. Taktiež venujeme pozornosť typom investorov a formám financovania startupov. Podrobne definujeme rizikový kapitál, anjelských investorov, banky, crowdfundingové platformy, akcelerátory, inkubátory a FFF investorov. Bakalárska práca poskytuje charakteristiky podporných mechanizmov a prehľad o ich rozdielnostiach.

V praktickej časti sa venujeme porovnávaniu podporných mechanizmov startup firiem na Slovensku a v krajinách ako Estónsko, Spojené kráľovstvo a Nemecko. Sledujeme pôsobenie akcelerátorov v krajinách a cez konkrétne firmy ich porovnávame. Ďalej pozorujeme anjelských investorov vo vybraných krajinách a analyzujeme úroveň ich rozvinutosti. Taktiež sa v bakalárskej práci zaoberáme crowdfundingovými platformami, fondami rizikového kapitálu, bankami a programami Európskej Únie na podporu startupov. Zameriavame sa na ich konkrétne príklady a pozorujeme ich prínos pre startupové ekosystémy vo vybraných krajinách. V poslednej časti bakalárskej práci analyzujeme a porovnávame startupové ekosystémy krajín cez ich silné a slabé stránky.

1. Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí

Startup, ako forma podnikania sa dostala do povedomia ľudí už v rokoch 1996-2001 v USA. Počas dot.com bubliny, odštartovala rýchly nárast technologických a softvérových podnikov, ktoré sa začali nazývať startupy.¹

Startupy sú chápané z mnohých uhl'ov. Eric Ries definuje startup ako ľudskú inštitúciu určenú na vytváranie nového produktu alebo služby za podmienok extrémnej neistoty. Hillel Fuld, spoluzakladateľ ZCast vníma startup ako horskú dráhu podnikateľského sveta. Podľa neho, ide o veľmi náročný, nestabilný a vysoko rizikový podnik ktorý využíva technológiu na to, aby ovplyvnila svet. ²„Startupy sú podnikateľské iniciatívy s vysokým rastovým a inovačným potenciálom, ktoré dokážu naštartovať a dlhodobo podporovať inteligentný a inkluzívny hospodársky rast a tiež prilákať zahraničné investície“. Prispievajú k rozvoju odvetví s vysokou pridanou hodnotou, regionálnej a globálnej konkurencieschopnosti a tvorbe zamestnanosti kvalifikovanej pracovnej sily.³

Startupy teda chápeme ako podniky ktoré majú inovačný prvok, vďaka ktorému dochádza k rýchlemu rastu spoločnosti. Rýchly rast otvára brány novému trhu a inovácie vytvárajú startupom silnú konkurenčnou výhodou. Vysoké riziko taktiež neodmysliteľne patrí k startupom. Podnikateľský model ešte nikdy nebol otestovaný, a preto vzniká neistota, či trh daný model prijme. ⁴

1.1 Startup verzus Tradičný malý podnik

Startupy sa sústreďujú viac na svetové trhy, kým tradičné malé podniky sú zamerané skôr na domáce . Z toho vyplýva, že startupy sú veľmi ambiciózne ale aj rizikové. Novosť

¹SLÁVIK Štefan-kolektív. *Podnikateľské modely a podnikateľské stratégie startupov I*. [online]. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm, 2015, s.110 [cit.2019-04-10]. ISBN 978-80-225-4167-1 Dostupné na: <https://fpm.euba.sk/www_write/files/katedry/km/zbornik-podnikatelske-modely-2015.pdf>

² BOLLAG C. 2017. *What is a Startup According to the Leading People in the Industry*. [online] [cit.2019-04-10] Dostupné na:< <http://globaltechbox.com/2017/01/03/what-is-a-startup-according-to-the-leading-people-in-the-industry/>>

³ MINISTERSTVO FINANCIÍ SR. (2015). *Koncepcia pre podporu startupov a rozvoj startupového ekosystému v Slovenskej republike* [online]. Bratislava, 2015, s.1 [cit.2019-04-10]. Dostupné na:<<https://www.mhsr.sk/inovacie/strategie-a-politiky/koncepcia-pre-podporu-startupov-a-rozvoj-startupoveho-ekosystemu-v-sr>>

⁴ RENDERFOREST. 2017. *Some Definition of Startup*. [online]. [cit.2019-04-10] Dostupné na: <<https://hackernoon.com/some-definition-of-startup-86d35166e35>>

produktu alebo služby, odlišuje startupy od tradičných, ktorým chýba inovačný prvok. Tradičné malé začínajúce podniky môžu odkopírovať už zaužívaný podnikateľský model do ktorého je možnosť investovať omnoho viac lákavejšia, ako pri neodskúšanom podnikateľskom pláne pri startupoch. Z hľadiska podporných mechanizmov je pre tradičnú malú spoločnosť jednoduchšie získať finančné prostriedky od banky prostredníctvom mikropôžičiek či iných úverov ako pre startupy, kde banky vysokú mieru rentability nevidia.

V neposlednom rade ako rozdiel môžeme vnímať pravidelnosť rastu týchto dvoch typov spoločností. Kým tradičné podniky majú pomalší zato pravidelný rast, startupy v dôsledku strát v začiatkovej fáze ich životného cyklu, zažívajú neskôr okamžitý rýchly nárast.⁵

1.1.1 Štíhly startup

Štíhly startup je podnikateľský koncept, ktorý v porovnaní s tradičným startupom, je založený na hypotéze podnikateľského modelu. S týmto typom startupu prišiel Eric Ries, ktorý ho pomenoval ako „lean startup“. Od tradičného startupu sa líši jednoduchosťou a minimálnou životaschopnosťou jeho produktu. Produkt je hodnotený zákazníkmi cez spätnú väzbu, na základe ktorej zákazníci vyjadrujú svoje postoje a požiadavky. Štíhly startup, má vďaka spätnej väzbe úzko späté vzťahy s kupujúcimi, a tak dosahuje konkurenčnú výhodu. Zákazník v koncepte štíhleho startupu zohráva dôležitú úlohu a má účasť pri tvorbe produktu. Hlavnými činnosťami startupu je pretvoriť nápady na produkty, merať správanie zákazníkov a vedieť správne stanoviť, či nastane zmena alebo radšej pokračovať v rozpracovanom modeli. Štíhle startupy majú schopnosť znižovať náklady na získavanie dopytu a minimalizovať náklady spojené s voľbou nesprávneho produktu. Zákazníkom sú ponúknuté produkty podľa požiadaviek, ktoré si sami stanovili. Tieto produkty dosahujú vysoké tržby pretože disponujú vlastnosťami, ktoré sú pre kupujúcich kľúčové.

V porovnaní s tradičným podnikom svoj proces tvorby nestojí na tradičných fázových plánoch. Koncept štíhleho startupu prináša nedokončený „jednoduchý produkt, ktorý sa vďaka zákazníkovi vylepšuje a „zatraktívňuje“. Tradičný startup má preto v porovnaní so štíhlým vysoké náklady na získavanie zákazníkov a neistotu, či daný produkt na trhu uspeje.⁶

⁵MAJKOVÁ,SOBEKOVÁ,M. 2017. *V čom sa startup líši od bežnej firmy?* [online]. [cit.2019-04-10] Dostupné na : <<https://www.podnikajte.sk/pravne-formy/startup-bezna-firma>>

⁶SLÁVIK Štefan-kolektív. *Podnikateľské modely a podnikateľské stratégie startupov I.*[online]. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm, 2015, s. 41 [cit.2019-04-10]. ISBN 978-80-225-4167-1

1.2 Startupový ekosystém

Pod pojmom startupový ekosystém si môžeme predstaviť prostredie, ktoré ovplyvňuje činnosť startupov, a taktiež okolie, v ktorom sa startupy rozvíjajú. Rovnako ako aj biologický ekosystém je tvorený veľkými sieťami subjektov, tak to platí aj pre startupový ekosystém. Subjekty predstavujú startupy, zákazníkov a mnoho iných subjektov ktoré majú vzájomné interakcie a vzťahy, ktorými sa navzájom ovplyvňujú.⁷

Medzi spoločnosti a organizácie, ktoré ekosystém vytvárajú je možné ďalej rozdeliť do kategórií: univerzity, kapitálové taktiež investičné spoločnosti a podporné organizácie, ako sú inkubátory a akcelerátory. Ďalej výskumné centrá, spoločnosti poskytujúce služby napríklad právne a finančné služby. Spomenuté spoločnosti a organizácie sa zapájajú do vytvárania ekosystému startupov. Zastávajú určité funkcie, ktorými napomáhajú k napredovaniu startupového ekosystém a to prostredníctvom pomoci začínajúcim startupom.

Startupové ekosystémy sú dynamické telesá, ktoré sú vždy v pohybe a neustále sa rozvíjajú a tvoria. Akonáhle vzniknú, podliehajú poruchám ako sú finančné bubliny. Ekosystémy sú riadené vonkajšími aj vnútornými faktormi. Vonkajšími faktormi môže byť finančná klíma, narušenia trhu a veľké spoločnosti.

Vnútorné faktory nielen riadia ekosystémové procesy, ale sú nimi taktiež kontrolované a často podliehajú spätnej väzbe. Niektoré vnútorné zdroje vstupov sú vo všeobecnosti kontrolované externými procesmi, ako je finančná klíma a narušenia trhu. Medzi ďalšie vnútorné faktory patrí úspech a neúspech začínajúcich podnikov podľa typov ľudí a dostupných zručností. Podľa Startup Commons je startupový ekosystém tvorený niekoľkými časťami. Môžeme ich rozdeliť na: nápady, vynálezy, výskumy; začínajúcich podnikateľov v rôznych fázach podnikania; podnikateľov; organizačný tím startupov; anjelských investorov; mentorov, poradcov, koučov; osoby zaujímajúce sa o podnikanie a startupy; spoločnosti či organizácie, ktoré ponúkajú aktivity zamerané na startupy.⁸

Dostupné na: <https://fpm.euba.sk/www_write/files/katedry/km/zbornik-podnikatelske-modely-2015.pdf>

⁷SLÁVIK Štefan-kolektív. *Podnikateľské modely a podnikateľské stratégie startupov I.* [online]. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm, 2015, s.133,s.145 [cit.2019-04-10]. ISBN 978-80-225-4167-1
Dostupné na: <https://fpm.euba.sk/www_write/files/katedry/km/zbornik-podnikatelske-modely-2015.pdf>

⁸ STARTUP COMMONS. 2015. *What Is Startup Ecosystem?* [online]. [cit.2019-04-10]
Dostupné na: <<https://www.startupcommons.org/what-is-startup-ecosystem.html>>

1.3 Typológia startupov podľa Steva Blanka

Startupy životného štýlu (*Lifestyle startups*) sú startupy poháňané životným štýlom. Týkajú sa podnikateľov, ktorí spájajú svoju vášeň s podnikaním. Do tejto skupiny môžeme zahrnúť napríklad surferov či potápačov, ktorí robia potápačské alebo surferské kurzy a predávajú vybavenie, alebo tí ktorí obľubujú kreslenie, a preto si zakladajú animačné firmy.

Malé podniky (*Small businesses*) tvoria hlavnú časť ekonomiky ktorejkoľvek krajiny. Ľahšie sa začína podnikáť, pretože nevyžadujú príliš veľa kapitálu. Jediným kapitálom, ktorý majú k dispozícii, sú vlastné úspory, bankové a malé podnikové pôžičky a to, čo si môžu požičať od príbuzných. Majitelia takýchto malých podnikov začínajú podnikáť s cieľom získať peniaze na uživenie rodiny. Z tohto dôvodu majú tendenciu do nich veľa investovať, pretože podniky zvyčajne neprodukurujú veľa ziskov. Väčšinou sú zamestnanci buď rodinnými príbuznými alebo blízkymi priateľmi. Medzi takéto začínajúce podniky patria kaderníctvo, cestovné kancelárie, inštalatéri a tesári.

Škálovateľné startupy (*Scalable startups*) sú podniky do ktorých investori vkladajú svoj kapitál. Príkladom je Google, Skype, Facebook alebo Twitter. Od prvého dňa zakladatelia startupov veria, že ich vízia môže zmeniť svet. Na rozdiel od podnikateľov v malých podnikoch ich záujem nie je zarábať na živobytie, ale skôr vytvárať vlastné imanie v spoločnosti, s cieľom stať sa verejnou obchodnou spoločnosťou, ktorá prinesie výnos vo výške niekoľko miliónov dolárov. Zatiaľ čo veľké spoločnosti realizujú známe obchodné modely, startupy sú dočasné organizácie navrhnuté tak, aby vyhľadávali škálovateľný a opakovateľný obchodný model.

V uplynulých piatich rokoch sa stali populárne takzvané **predajné startupy** (*Buyable startups*), určené na predaj väčším spoločnostiam. Svoje vlastné produkty tvoria, rozvíjajú a spúšťajú. Po čase úspešne vytvárajú novšie modely produktov. Ich cieľom je prilákať veľké spoločnosti, aby boli nimi odkúpené.

Veľké podnikové startupy (*Large company startups*) majú obmedzené životné cykly. Väčšina rastie prostredníctvom udržiavania inovácií a ponúka nové produkty, ktoré sú variantmi ich kľúčových produktov. Zmeny vkusu zákazníkov, nových technológií, legislatívy, nových konkurentov môžu vyvolať tlak na narušenie inovácií, čo vyžaduje, aby veľké spoločnosti vytvorili úplne nové produkty predávané novým zákazníkom na nových trhoch napríklad Google a Android. Existujúce spoločnosti to robia buď nadobudnutím

inovatívnych spoločností alebo sa pokúšajú interne vytvoriť inovačný „narušiteľský“ produkt.

Sociálne startupy (*Social startups*) majú formu charitatívnej nadácie, ktorých cieľom je urobiť svet lepším miestom. Nie však vytvárať podiel na trhu či akumulovať finančné prostriedky pre investorov. Môžu byť organizované ako neziskové, ziskové alebo hybridné.⁹

1.4 Životný cyklus startupov Maxa Marmera z pohľadu produktu

V 1.fáze s názvom **Objavenie** (*Discovery*) je pre startup dôležité vyhodnotiť jeho podnikateľský potenciál. Zamerať sa na jeho zmysel a položiť otázku, či podnik rieši skutočný problém. Následne prísť s jeho riešením. Je taktiež dôležité vnímať, či niekoho daný nápad s vyriešením problému zaujme a to kvôli financovaniu a potenciálnym zákazníkom. Táto životná fáza si vyžaduje vytvorenie životaschopného produktu, ktorý umožňuje vykonať prieskum trhu. V dôsledku vytvárania produktu a tvorenia tímu sa startup zapája do príslušného akceleračného alebo inkubátora, kde im je poskytnutý potrebný mentoring a poradenstvo. Peňažné prostriedky pri prvej fáze, začínajúci podnik získava hlavne od FFF investorov, čiže od priateľov, známych a rodiny. Táto fáza trvá približne od 5 do 7 mesiacov.

V 2.fáze **Upevňovania** (*Validation*) prichádza situácia, kedy sa startup snaží získať potrebné finančné prostriedky cez seed funding. Je to aj fáza doladovania, pretože si startup upravuje vlastnosti svojho produktu. Startup priťahuje prvý kúpyschopný dopyt. Dochádzka k nárastu získavania kľúčových osôb a k implementácii analýzy a merania. Táto fáza trvá približne 5 až 6 mesiacov.

V tretej etape životného cyklu sa startup nachádza vo fáze **Efektívnosti** (*efficiency*), ktorá sa snaží o zlepšenie obchodného modelu a o zvyšovanie efektivity získavania zákazníkov, aby predišli rastu „deravým vedrom.“ V tomto bode musí podnik analyzovať charakteristiky a premenné všetkého, čo obklopuje biznis ako napríklad trhy a zákazníci. Cieľom startupu v tejto fáze je dosahovať virálny rast, cez opakovaný predaj a neustále

⁹ BLANK, S. 2011. *Why Governments Don't Get Startups—Or, Why There's Only One Silicon Valley*. [online]. [cit.2019-04-10] Dostupné na: <https://xconomy.com/sanfrancisco/2011/09/01/why-governments-dont-get-startups-or-why-theres-only-one-silicon-valley/?single_page=true>

vytváranie pridanej hodnoty pre klientov. O úspešné ukončenie tejto fázy, ktorá trvá približne 5-6 mesiacov, hľadajú startupy pomoc u skúsených investorov.

Štvrtá fáza životného cyklu s názvom **Rozširovanie** (*Scale*) trvá sedem až deväť mesiacov. Je to čas preukázať škálovateľnosť podniku cez jeho schopnosť rásť udržateľným spôsobom čiže udržiavať náklady na nízkej úrovni. Startup sa snaží preraziť aj na medzinárodných trhoch, získať finančné prostriedky od veľkých investorov a zriaďovať oddelenia podniku. Rozrastá sa o nové posily dobrých manažérov. Neodkladne k tomu patrí aj masívne zvyšovanie počtu zákazníkov.

V tejto predposlednej fáze sa startup sústreďuje na analýzu produktu. Fáza má názov **Udržovanie a podpora** (*Maintenance*). Max Marmer kladie veľký dôraz na existujúce problémy, ktoré treba čím skôr odstrániť a neostať iba pri obdivovaní svojho produktu, pretože môžu ohroziť dlhovekosť podnikateľského projektu. Je potrebné sa neustále zlepšovať a odstraňovať nedostatky.

V poslednej fáze **Predaj/Obnovenie** (*Sale or Renewal*) sa startupy stavajú pred otázku, či predajú svoj podnik veľkým korporáciám, alebo sa pokúsia stať jedným z nich. Iba vďaka týmto spôsobom riešenia môže podnik získať potrebné zdroje, vďaka ktorým bude naďalej rásť, obnovovať svoje produkty a neustále čeliť dynamickému trhu.¹⁰

1.5 Fázy financovania startupov

Ak chce startup rozbehnúť svoj projekt potrebuje mať dostatočný objem finančných prostriedkov. Startupy sa preto usilujú získať kapitál z externých zdrojov. Začínajúci podnik potrebuje mať stanovený presný účel použitia, časový plán a byť schopný návratnosti investícií.

V **počiatočnej fáze**, startup potrebuje finančné prostriedky na zabezpečenie miezd pre tím projektu. Startup musí pokryť náklady spojené s vývojom, testovaním produktov a taktiež správne rozanalyzovať trh. V tomto období kapitál získava svojpomocne alebo vďaka anjelským investorom, či prostredníctvom FFF investorov, pod ktorými myslíme rodinu, priateľov alebo nadšencov do projektu. Počiatočná fáza prináša pre startup rýchly rast. Kľúčovú úlohu pre začínajúci podnik zohráva silný tím, ktorý by mal pružne reagovať na zmeny a potreby trhu. Ak sa startup dostane do ďalšej etapy vývoja, ponuky od investorov budú prichádzať.

¹⁰TOMEK, M. 2014. *Startup Genome Report: Šesť fáz vývoja startupu*. [online].[cit.2019-04-10]
Dostupné na: <<https://www.startitup.sk/startup-genome-report-sest-faz-vyvoja-startupu/>>

V druhej fáze, s názvom **Séria A** má získavanie kapitálu inštitucionálny charakter. Startup získava finančné prostriedky cez rizikový kapitál od viacerých investorov, ktorí kupujú 50% podiel na základnom imaní startupu. Výška finančných prostriedkov je závislá od kvality tímu a odhadov.

Séria B je tretia fáza financovania podnikov, kedy dochádza k druhému kolu inštitucionálneho financovania startupov. Toto obdobie je charakteristické prvými príjmami, vývoj je na istý čas pozastavený a technologické hrozby sú odstránené. Startupy sa v tejto etape zameriavajú na rozvoj prevádzky, vývoj ďalších produktov, škálovateľnosť podniku a venujú sa vytváraniu pridanej hodnoty.

Posledná fáza s názvom **Séria C** prináša investovaním do spoločností finančnú posilu. Zvyšuje nárast prevádzkového kapitálu s cieľom dosiahnutia vyššej rentability. Je to obdobie, kedy startup začína predávať akcie verejnosti. Hodnotu akcie je na začiatku pre startup veľmi ťažké určiť, keďže ide o hodnotu, ktorú si startup určuje subjektívne.¹¹

1.6 Formy financovania startupov

1.6.1 Crowdfunding

Získavanie finančných prostriedkov priamo od zákazníkov je jednou z foriem ako nadobudnúť kapitál. Nazýva sa crowdfunding. Táto forma využíva webové stránky a online platobné systémy, ktoré umožňujú ľahký priebeh transakcií medzi investorom a zakladateľom projektu. Crowdfunding je výbornou možnosťou získať kapitál, keď startup nechce využiť zdroje napríklad od anjelských investorov. Je to úspešná forma získavania finančných prostriedkov ak ide o startup, ktorý dokáže pritiahnuť pozornosť a presvedčiť kupujúceho o jeho úspechoch v budúcnosti. Podnikov, ktoré využívajú crowdfunding je mnoho, a z rôznych oblastí ako je napríklad literatúra, šport, technológie alebo aj hudba.

Priebeh financovania sa skladá z príspevku od zákazníka, z ktorého sa stáva následne investor. Príspevok môže mať hodnotu jedného eura, alebo aj niekoľko desiatok tisíc eur. Protihodnotou od zakladateľov startupu, je výrobok v určitom množstve v závislosti od výšky príspevku, ktorého chce zakladateľ uviesť na trh. Inou formou protihodnoty môže byť

¹¹SLÁVIK Štefan-kolektív. *Podnikateľské modely a podnikateľské stratégie startupov I.*[online]. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm, 2015, s.60 [cit.2019-04-10]. ISBN 978-80-225-4167-1 Dostupné na: <https://fpm.euba.sk/www_write/files/katedry/km/zbornik-podnikatelske-modely-2015.pdf>

napríklad tričko či poďakovanie. Okrem určitej protihodnoty ktorá môže byť vo forme podielu na zisku alebo predpredaja výrobkov, môže ísť aj o nehmotnú protihodnotu. Je ňou napríklad príležitosť pridať sa k zakladateľom a podporovateľom nových inovatívnych technológií a spoločností alebo sa týka podpory rodiny, priateľov a známych. Častokrát investori nepodporujú priamo projekty ale zakladateľov, ktorí výrobok vymysleli pretože majú za cieľ podporiť kreativitu, originalitu zakladateľov alebo im jednoducho splniť ich sen.

Výhodou crowdfundingu je jeho opakovateľnosť. Tento zdroj môže podnikateľ využiť niekoľkokrát, aj napriek neúspešnosti prvého projektu. Ďalším výrazným pozitívom je samostatnosť a neviazanosť startupu k investorom. Crowdfunding ponúka silný marketingový ťah a to cez priamy vzťah medzi zákazníkmi a tvorcami projektov, čo je veľkou výhodou. Startupy môžu komunikovať s investormi a preto dochádza k vzájomnej interakcii vo forme spätnej väzby, ktorá sa podieľa na úspešnosti produktov.

Nevýhodou crowdfundingu pre startup môže byť náročná príprava kampane pre zákazníkov. Zakladateľ projektu by mal mať preto zručnosti v oblasti marketingu spotrebiteľov a digitálneho marketingu. Kampaň je často krát časovo náročná a preto je nutné obetovať jej príprave množstvo času.¹²

Prispievanie prostredníctvom crowdfundingu môže mať niekoľko foriem. Crowdfunding založený na **darcovskej báze** patrí k najpoužívanejšej forme prispievania vo svete. Dáva sociálnym a charitatívnym projektom príležitosť, nadobudnúť potrebné finančné prostriedky. Odmenou pre darcov, ktorí prispeli je dobrý pocit, že sa pričínili k dobrej veci. Vyskytuje sa však riziko, že vyzbieraná čiastka nebude využitá na daný účel.

Iným modelom crowdfundingu je model založený **na odmeňovaní**. Investor respektíve prispievateľ získava za venovaný príspevok produkt od spoločnosti, ktorá príspevok obdržala. Veľkosť produktu veľakrát závisí od výšky príspevku.

Predpredaj produktov je ďalšou z možností crowdfundingu. Zakladateľ projektu získava finančné prostriedky od investorov, ktorí cez príspevok automaticky objednávajú budúci produkt, na ktorý je zbierka určená. Ak je produkt uvedený na trh zašle sa všetkým prispievateľom.

¹²ZELENÁKOVÁ, D. 2017. *Čo je to crowdfunding a ako funguje* [online].[cit.2019-04-10]
Dostupné na:< <https://www.podnikajte.sk/financie-na-podnikanie/co-je-crowdfunding>>

Mnohé projekty, ktoré využívajú formu crowdfundingu sú financované cez model založený na **podiele na zisku**. Dávajú do ponuky investorom získať ich budúce zisky z projektov.

Crowdfunding predstavuje taktiež formu **investovania do cenných papierov**. Tento model so sebou prináša aj mnoho obmedzení a bariér. Táto forma crowdfundingu sa veľmi pomaly rozvíja. Nie len že sa podniky musia vzdať svojej časti kapitálu, ale aj investorom vzniká riziko straty svojich finančných prostriedkov.

Pôžičky patria takisto k forme crowdfundingu. Predstavujú peer-to-peer pôžičky, ktoré fungujú na princípe, kde sa veriteľmi stávajú investori a dlžníkom je podnik, ktorému sú poslané príspevky.¹³

1.6.2 Dlhové financovanie

Dlhové financovanie z anglického prekladu debt financing je spôsob, ako nadobudnúť finančné prostriedky pre rozbeh začínajúceho podniku. Startupy získavajú prostriedky prostredníctvom cudzieho kapitálu, čiže cez pôžičky, dlhopisy alebo úvery. Jeho alternatívou je nadobudnutie kapitálu pomocou vlastného imania, čiže cez zisk firmy alebo pomocou investorov.¹⁴

1.6.3 Rizikový kapitál

Rizikový kapitál je súčasťou private equity čiže súkromného kapitálu. Rizikový kapitál predstavuje atraktívnu formu financovania pre mnohých podnikateľov. Rizikový kapitál sa v anglickom preklade nazýva venture capital a je známy podporovaním spoločností s vysokým rastom, v počiatočných fázach. Rozhodnutie do ktorých firiem investovať, robia na základe podnikateľského plánu začínajúcich firiem. Rizikový kapitál sa taktiež investuje do vývoja produktov, na výskum trhu či finančné prostriedky, na rozbeh komerčného predaja.¹⁵ Spoločníci ktorí sú investormi do rizikového kapitálu nazývaní tiež aj ako rizikovní kapitalisti, poskytujú úvery a investície do vlastného imania mladým

¹³ SLÁVIK Štefan-kolektív. *Podnikateľské modely a podnikateľské stratégie startupov I.*[online]. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm, 2015, s.262 [cit.2019-04-10]. ISBN 978-80-225-4167-1 Dostupné na: <https://fpm.euba.sk/www_write/files/katedry/km/zbornik-podnikatelske-modely-2015.pdf>

¹⁴MANAGMENTMANIA. 2017. *Dlhové financovanie (Debt financing)*. Dostupné na: <https://managementmania.com/sk/dlhove-financovanie-debt-financing>

¹⁵DEEB,G. 2016. *What Exactly Is Venture Capital?* Dostupné na: <<https://www.forbes.com/sites/georgedeeb/2016/07/18/what-exactly-is-venture-capital/#72dd6fcb2501>>

spoločnostiam. Úvery sú často drahé a dosahujú až 20 percent úrokovej sadzby. Mnoho rizikových kapitalistov hľadá veľmi vysoké sadzby, aby návratnosť investícií dosahovala 30 až 50 percent. Na rozdiel od bánk či iných veriteľov, rizikovní kapitalisti často prijímajú aj majetok. To znamená, že začínajúci podnik nemusí vyplácať hotovosť vo forme úrokov a splátok. Namiesto toho startup môže dať určitý podiel svojej spoločnosti rizikovému kapitalistovi. Často sa taký začínajúci podnik musí vzdať veľkej časti svojej spoločnosti, aby získal peniaze. V skutočnosti rizikovní kapitalisti úmyselne získavajú väčšinovú kontrolu a potom vylúčia zakladajúcich podnikateľov. To je dôvod prečo sú známi ako "kapitalisti".¹⁶

Tabuľka č.1 Rozdiely medzi bankami a rizikovým kapitálom vo financovaní startupov

Banky	Fondy rizikového kapitálu
• cudzí zdroj financovania • ručenie majetkom firmy • pravidelná úhrada úrokov z úveru • poskytovateľ úveru nevkladá do podniku ďalší prínos	• investor sa stáva súčasťou firmy • investor má podiel na firme • investor realizuje zisk až do odpredania firmy • investor sa podieľa na strategickom rozhodovaní • investor vkladá do podniku jeho skúsenosti, kontakty a informácie

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa *Kapitálové investície vs pôžičky*, SLOVCA, [online].[cit.2019-04-10]
Dostupné na: < <http://www.slovca.sk/sk/private-equity-venture-capital/kapitalove-investicie-vs-pozicky.html>>

1.7 Typy investorov

Pre začínajúce podniky je veľmi ťažké uspieť a udržať sa na trhu. Aj to je jeden z dôvodov prečo by im mala byť poskytnutá pomoc v rôznych podobách. Až 90% startupom sa nepodarí uspieť a prerazí len 10%. Aj napriek tomu sú kľúčom k ekonomického rastu, vďaka dominancii na medzinárodných trhoch.¹⁷

¹⁶ ENTREPRENEUR. *Venture capital*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <https://www.entrepreneur.com/encyclopedia/venture-capital>

¹⁷PATEL,N. 2015. *90% Of Startups Fail: Here's What You Need To Know About The 10%*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: < <https://www.forbes.com/sites/neilpatel/2015/01/16/90-of-startups-will-fail-heres-what-you-need-to-know-about-the-10/#7c170aae6679>>

1.7.1 Akcelerátory a inkubátory

Pod pojmom podnikateľský akcelerator chápeme mechanizmus, ktorý poskytuje „smart money“ pre podniky. Ide o taký typ kapitálu, kde daná organizácia alebo inštitúcia ponúka nie len finančnú pomoc, ale podporuje startupy aj cez mentoring, nadväzovanie nových kontaktov a vzdelávanie v oblasti, ktorá sa ich týka.¹⁸

Ponúka podnikateľom a ich tímom program, kedy si niekoľko mesiacov vytvárajú svoj podnikateľský plán a snažia sa vyšpecifikovať ich nápad do konečnej podoby, aby mohli neskôr presvedčiť investorov o ich úspešnom produkte. Za poskytnuté poradenstvo a priestory im startupy prenechávajú podiel na ich majetkovom projekte v rozsahu od 3% až do 8%. Poslaním akceleratora je urýchliť rast startupov, ktoré majú potenciál, dobrú perspektívu a predpoklad na veľký úspech, založený na kvalitných nápadoch.¹⁹

Podnikateľský inkubátor v porovnaní s akceleratorom, poskytuje kancelárske priestory viacerým startupom naraz. Inkubátory chcú docieľiť komunikáciu a spoluprácu medzi podnikateľmi a vytvoriť tak „podnikateľskú komunitu“. Pod pojmom podnikateľský inkubátor, si môžeme predstaviť inštitúciu, ktorá sa snaží prostredníctvom jej programu o zrýchlenie rastu začínajúcich „zraniteľných“ podnikov a tak úspešne preraziť na medzinárodnom trhu. Vďaka pomoci inkubátorov sa snažia podnikatelia vytvárať svoje podnikateľské plány a pracovať na ňom. Umožňuje im to odborná poradenská služba, mentoring, účtovnícke služby, právne poradenstvo a získavanie kontaktov cez rôzne konferencie a meetingy. Kancelárske priestory sú poskytované startupom za zvýhodnenú sumu nájomného. Podnikateľské inkubátory, poskytujú inkubovaným podnikom pomoc pri plánovaní manažmentu, učia ako si správne rozvrhnúť financie, predostierajú návrhy marketingových stratégií a využívanie správnych marketingových nástrojov.²⁰

¹⁸ REZÁKOVÁ, V. 2016. *Akcelerátory ponúkajú startupom skutočné smart money*. [online]. [cit. 2019-04-10] Dostupné na: <<https://www.podnikajte.sk/podpora-podnikania/akcelerator-startup>>

¹⁹ FORREST, C. 2018. *Accelerators vs. incubators: What startups need to know*. [online]. [cit. 2019-04-10] Dostupné na: <<https://www.techrepublic.com/article/accelerators-vs-incubators-what-startups-need-to-know/>>

²⁰ SBA. 2015. *Koncepcia rozvoja inkubátorov a poskytovania služieb inkubátorovej starostlivosti pre začínajúce podniky na Slovensku*. Bratislava: December 2015. s. 73. Dostupné na: <http://www.sbagency.sk/sites/default/files/image/koncepcia_inkubatorov_analyticka_cast.pdf>

Tabuľka č.2 Akcelerátor verus Inkubátor

Inkubátor	Akcelerátor
⇒ inštitúcia zameraná na podporu startupov ⇒ obdobie: viac ako rok ⇒ neposkytuje kapitál ⇒ nevyžaduje percentuálny podiel spoločnosti za poskytnuté služby ⇒ poplatok za služby ⇒ poskytuje hlavne kancelárske priestory ⇒ často pridružené k univerzitám	⇒ program zameraný na podporu startupov ⇒ obdobie: niekoľko mesiacov ⇒ poskytuje kapitál vo forme investície ⇒ vyžaduje percentuálny podiel spoločnosti výmenou za kapitál a poskytnuté služby ⇒ cieľ: čo najrýchlejšie zvýšiť hodnotu startupu do ďalšej životnej fázy

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa MicroVentures, *Accelerators vs. Incubators: What's the Difference?* [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <https://microventures.com/accelerators-vs-incubators>

1.7.2 Anjelskí investori

Anjelskí investori, v anglickom jazyku známi ako business angels predstavujú podnikateľov, ktorí sú ochotní financovať začínajúci podnik, avšak výmenou za podiel na základnom imaní startupu. Títo anjelskí investori sú zvyčajne ľudia s veľkým osobným majetkom a bohatými skúsenosťami v podnikateľskom svete. Vykonávajú úlohu mentora a ponúkajú svoje skúsenosti začínajúcim podnikateľom. Preberajú na seba vysoké riziko v očakávaní, že budú vlastniť časť rastúceho a úspešného podnikania. Ich finančná účasť v spoločnostiach pokrýva rozdiel medzi počiatočným kapitálom a rizikovým kapitálom, ktorý pochádza z investičných fondov a vytvára sa v neskorších fázach podnikania. Cieľom podnikateľských anjelov je na jednej strane získať výhodu z investícií, a tiež pomôcť podnikateľom úspešne priniesť svoj podnikateľský nápad na trh. Úloha týchto investorov sa stáva rozhodujúcim faktorom v prípade mnohých podnikateľských projektov. Zapájajú sa prispievaním nielen finančnými prostriedkami, ale aj skúsenosťami, poradenstvom, sieťou kontaktov a víziou v podnikaní. Anjelskí investori sú schopní rozlišovať medzi jednoduchým nápadom a skutočnou, životaschopnou prosperujúcou spoločnosťou. Spoločnosti, ktoré sa dnes stali obrovskými korporáciami, ako napríklad Ford, Apple a Amazon, mali v počiatočnej fáze podporu anjelských investorov.²¹

²¹ BBVA. 2018. *What is a business angel ?* [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na :< <https://www.bbva.com/en/what-is-business-angel/>>

Tabuľka č.3 Rozdiely medzi anjelskými investormi a fondami rizikového kapitálu pri financovaní startupov

Anjelskí investori	Fondy rizikového kapitálu
⇒ FO ⇒ investujú do počiatočnej fázy startupu ⇒ nemusia byť súčasťou dozornej rady ⇒ investujú zvyčajne do 1mil.Eur ⇒ sú väčšinou bývalými podnikateľmi ⇒ investujú vlastné finančné prostriedky ⇒ Cieľ: okrem návratností financií, pomôcť menej skúseným podnikom	⇒ PO ⇒ investujú do pokročilejšej fázy startupu (Seed A) ⇒ vždy sú súčasťou dozornej rady ⇒ investujú viac ako 1 mil. Eur ⇒ prostriedky získavajú z rôznych fondov ⇒ Cieľ: nájsť najlepšie podniky a dosiahnuť čo najväčší výnos

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa VirginStartup, *The difference between angel investment and venture capital* [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: < <https://www.virginstartup.org/how-to/difference-between-angel-investment-and-venture-capital>>

1.7.3 FFF investori (*Family, friends and fools*)

Podniky pri hľadaní finančných prostriedkov pre začínajúce podnikanie oslovia ako prvých ich rodinu, priateľov a blízkych, ktorí podnikateľovi dôverujú. Tento spôsob financovania má veľa výhod. Jednou z nich je zdieľanie ziskov, či úspechov s priateľmi a rodinou, ako aj strategická dôveryhodnosť, ktorú je možné získať vďaka finančným prostriedkom od niekoho, koho podnikateľ pozná.²²

1.7.4 Komerčné banky

Strednodobé a dlhodobé pôžičky, ktoré sú potrebné na zriadenie projektov, je možné získať od bánk alebo finančných inštitúcií pre všetky životaschopné projekty. Aj keď banky poskytujú úvery pre podnikateľov, sú veľmi skeptické k začínajúcim firmám. Banky sú schopné poskytnúť úver len pri dostatočne vysokom ratingu.²³

²²ZWILLING,M. 2010. *How to Get Funding From Friends, Family, and Fools*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <<https://www.businessinsider.com/how-to-get-funding-from-friends-family-and-fools-2010-11>>

²³ SIDBI. *Modes of Financing for Startups*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <<https://smallb.sidbi.in/%20fund-your-startup-business%20/modes-financing-startups>>

2. Cieľ práce

Hlavným cieľom bakalárskej práce je poukázať na podporné mechanizmy pre startup firmy a porovnať ich pôsobenie na Slovensku, v Spojenom kráľovstve, Nemecku a Estónsku a zanalyzovať startupové ekosystémy v týchto krajinách. Našou snahou je tak vytvoriť prehľad o možnostiach ako financovať startup.

V prvom kroku porovnávame charakteristiky konkrétnych príkladov podporných mechanizmov ako sú akcelerátory, fondy rizikového kapitálu, anjelskí investori, banky, crowdfundingové platformy a Európske programy na podporu startupov. Sledujeme výšku investícií do startupov, počet úspešných startupov, fázu životného cyklu startupu, ktorú podporujú. V neposlednom rade aj podmienky, ktoré musí startup splniť pre jeho úspešné financovanie.

V druhom kroku porovnávame množstvo startupov v krajinách v porovnaní k celkovému množstvu podnikov v krajinách. S týmto krokom súvisí aj tretí krok.

V treťom kroku analyzujeme startupové ekosystémy vo vyššie spomenutých krajinách. Počet startupov v krajine je výsledkom úspešne rozvinutého startupového ekosystému, ktorý krajina rozvíja. V bakalárskej práci sme sa hlbšie zamerali na porovnanie fungovania ekosystémov a na ich silné a slabé stránky, ktoré sme v tabuľke č.10 zhodnotili.

3. Metodika práce a metody skúmania

Pod podpornými mechanizmami startup firiem chápeme všetky formy podpory podnikania startupov. Téma startupov je celkom nová avšak v týchto rokoch veľmi aktuálna. Vzniká k nej množstvo štúdií a článkov. Je to však problematika neustále rozvíjajúca sa, ktorá prináša neustále nové pohľady. Preto literatúra z pred niekoľkých rokov už nemusí byť aktuálna a spoľahlivá. Z tohto dôvodu v bakalárskej práci využívame internetové zdroje, a to publikácie a články zo spoľahlivých aktuálnych zdrojov.

V praktickej časti bakalárskej práce porovnávame jednotlivé podporné mechanizmy vo vybraných krajinách. Analyzujeme konkrétne príklady akceleratorov, fondov rizikového kapitálu, bánk, anjelských investorov a crowdfundingových platforiem a sledujeme ich kritéria, vďaka ktorým sprístupňujú finančné prostriedky startupom. Literatúra z ktorej sme čerpali údaje o dane problematike sú zväčša domovské stránky podporných mechanizmov ako aj OECD a EBAN Statistics. Taktiež v bakalárskej práci analyzujeme startupové ekosystémy krajín, spôsoby ktorými motivujú startupy pre začiatok ich podnikania, ale aj ich silné a slabé stránky.

4. Výsledky práce

Výber a forma financovania je jednou z najťažších rozhodnutí, ktorým podniky musia čeliť. Ak sa jedná o startup ktorý je vysoko rizikový, získavanie finančných prostriedkov je o to náročnejšie. Startupy sú prínosné, vďaka ich rýchlemu rastu a inovatívnosti, ktorou posúvajú celú ekonomiku vpred. Túto silnú stránku startupov si uvedomujú mnohé krajiny a vyvíjajú rôzne centrá a vládne programy na ich podporu. Na druhej strane startupy môžu dosiahnuť úspech, vďaka podporným mechanizmom.

4.1 Porovnanie akceleratorov vo vybraných krajinách EÚ

Akcelerátory a inkubátory sú podporné mechanizmy v oblasti startupov, ktoré majú svoju sieť aj na Slovensku. Svojim pôsobením pomáhajú ekonomike rásť a to prostredníctvom podpory konkurencieschopnosti v slovenských regiónoch. Akcelerátory sú často zamieňané s inkubátormi. Na rozdiel od inkubátorov však akcelerator môžeme chápať ako niekoľkomesačný program poskytujúci nielen mentoring, priestory a poradenstvo, ale aj určitú výšku investície do startupov. Poskytujú teda určitú finančnú pomoc.

Príkladom slovenského akceleratora v tabuľke č.4 je **RubixLab**. Považuje sa za jedného z najmladších členov v sieti slovenských akceleratorov. Jeho cieľom je v 18 mesačnom programe financovať a zlepšovať kvalitu startupov a tak podporovať ich životaschopnosť. Vybrané podniky majú možnosť nadobudnúť začiatkový kapitál vo forme investície. Vid' tabuľka č.4 až v hodnote 150 000 Eur. Hlavným koučom je Martin S. Hauge, ktorý je zároveň aj investorom v známej spoločnosti Spotify. Ako inovačné centrum, poskytujú začínajúcim podnikom kreatívne priestory, inovačné poradenstvo. Sú organizátormi rôznych konferencií pre oblasť startupov, ktoré organizujú kvalitní mentori na svetovej úrovni. Aktuálne, ich tím tvoria podnikatelia z juhovýchodnej Ázie a USA, s výbornými kontaktmi na mnohých vplyvných investorov a fondov na celom svete.²⁴

Podľa stránky 99designs patrí **Collider** medzi 15 najvplyvnejších akceleratorov v Spojenom kráľovstve.²⁵ Je určený marketingovým a reklamným startupom. Podľa tabuľky č.4 môžeme vidieť, že má za cieľ pomáhať startupom nadobúdať vedomosti o značkách a

²⁴RUBIXLAB. Domovská internetová stránka RubixLab. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <<http://rubixlab.com/incubation/>>

²⁵99DESIGNS.2017. London's 15 most influential incubators and accelerators. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <<https://99designs.com/blog/business/londons-most-influential-incubators-and-accelerators/>>

lepšie sa zapájať do spotrebiteľských vzťahov. Taktiež hľadať, pochopiť a udržať si zákazníkov. Prostredníctvom akcelératoru Collider môže startup získať investíciu až do výšky 80 000 libier, ako aj odborný mentoring a kontakty na potenciálnych firemných zákazníkov a investorov. Počas 4-mesačného programu sa startupy informujú o všetkom čo potrebujú vedieť o mapovaní produktov, obchodných modeloch, brandingu a predaji.²⁶

Tabuľka č.4 Porovnanie akcelératorov vo vybraných krajinách EÚ

	Názov	Dĺžka trvania	Investícia	Ponuka	Počet úspešných startupov	Cieľ	Podiel na ZI/Poplatok
Slovensko	Rubixlab	18 mes.	150 000 €	-Kancelárske priestory -Účtovnícke, personálne služby -Medzinárodné prostredie	8	-zníženie neúspešnosti startupov -atraktivita pre investorov	
	Flemio	12 mes.		-Coworkingové priestory -Mentoring		-vytvoriť životaschopnú firmu	10-40%
	Launcher			-Mentoring -Poradenstvo pri zostavovaní biznis plánov	10	-pomôcť rozbehnúť kariéru začínajúcim startupom	
Nemecko	Next Commerce Accelerator	6 mes.	50 000 € 25 000 €	-Semináre(Produktový manažment, marketing) -Koučovanie -Možnosť prezentovať sa -Mentoring	14	-dosiahnuť rast startupu -uplatniteľnosť startupov na trhu	10% 5%
	The place Berlin			-Nadväzovanie strategických vzťahov -Mentoring, Workshopy	44	-podpora startupov	900 €
Spojené kráľovstvo	Fast Forward	6 týž.		-Pracovné priestory -Koučing -Príprava podnikateľského plánu -Identifikácia prvého predaja	23	-príprava na ďalšiu fázu rastu	£450
	Collider	4 mes.	£50 000	-Školenia na svetovej úrovni -Koučing predaja -Prieskum a overovanie zákazníkov	50+	-snaha nájsť pochopiť a udržať si zákazníkov	10-12%
Estónsko	Startup Wise Guys	3 mes.	30 000 €	-Oslovovanie klientov -Kancelárske priestory -Plán predaja, marketingu a public relations		-pomoc pri budovaní udržateľného rozvoja	
	Game Founders	3 mes.	25 000 €	-Partnerské dohody -Prístup k sieťam herných kontaktov -Prístup k hracím investičným fondom		-vytváranie kontaktov medzi investorom a startupom -optimálna stratégia podnikateľského plánu	9%

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa domovských stránok akcelératorov

²⁶COLLIDER. Domovská internetová stránka Collider. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <
https://www.collider.io/>

Game Founders je globálny akcelérátor v Estónsku, ktorý sa ako jediný venuje vývoju hier a podpore začínajúcich podnikov orientovaných na herný priemysel. Podľa tabuľky č.4 môžeme vidieť, že ich program trvá tri mesiace. Zahŕňa spoluprácu s približne 60 špičkovými mentormi zo spoločností ako napríklad Valve, Blizzard či Google. Taktiež týždňové tréningy a terénne exkurzie do úspešných firiem v hernom priemysle. Podľa tabuľky č.4 majú za cieľ nastaviť pre startupy optimálnu stratégiu podnikateľského plánu a prepájať investorov s podnikmi.²⁷

V rámci Nemecka, podľa stránky Startup Blink, existuje zatiaľ 17 akcelérátorov.²⁸ **Next Commerce Accelerator** je jedným z nich. Zameriava sa na napredovanie digitálneho obchodu startupov. V tabuľke č.4 môžeme vidieť, že prevádzkujú šesťmesačné akceleračné programy, ktoré pomáhajú zúčastneným startupom zväčšiť šance na úspech v podnikaní. Počas programu v nemeckom Hamburgu poskytujú voľné kancelárske priestory, týždenné workshopy, individuálny mentoring a financovanie. Na oplátku za tieto výhody, žiadajú podiel na základnom kapitáli v hodnote 3% od startupu. Next Commerce získava podiel 5% na základnom imaní startupu pri poskytnutí investície v hodnote 25 000 eur. Pri investícii v hodnote 50 000 eur, podiel na základnom imaní pre Next Commerce Accelerator je 10%.²⁹

4.2 Porovnanie crowdfundingových platforiem vo vybraných krajinách EÚ

Pri crowdfundingu je pre začínajúci startup najväčšou dilemou to, či sa má pustiť do lokálnej alebo medzinárodnej kampane. Crowdfunding je považovaný za platformu, ktorá funguje na princípe zbierania menších finančných čiastok od širokej verejnosti.

Podľa tabuľky č.5 môžeme porovnať úspešné crowdfundingové platformy a výšku investovaných financií. Minimálna výška investície predstavuje výšku platby, ktorú zaplatí investor do vybraného projektu. Lehota získavania financií je obdobie, kedy investori alebo široká verejnosť prispievajú finančnými prostriedkami. Poplatky za náklady zahrňujú profesionálnu platobnú bránu, záštitu pod menom spoľahlivej crowdfundingovej platformy, poskytovanie konzultácií k projektu a 24/7 užívateľskú podporu.

²⁷ GAMEFOUNDERS. *Domovská stránka GameFounders*. [online]. [cit.2019-04-10]
Dostupné na: < <http://www.gamefounders.com/> >

²⁸ STARTUPBLINK. *Global Accelerator Map - List of Startup Accelerators- StartupBlink*. [online]. [cit.2019-04-10] Dostupné na: <<https://www.startupblink.com/accelerators>>

²⁹ NEXT COMMERCE ACCELERATOR. *Domovská stránka NEXT COMMERCE Accelerator*. [online]. [cit.2019-04-10] Dostupné na: <<https://nca.vc/>>

Tabuľka č.5 Porovnanie crowdfundingových platforiem vo vybraných krajinách

Krajina	Názov	Minimálna výška investície	Poplatok	Výška investovaných financií	Lehota na získavanie financií	Podiel na získaných financiách
Slovensko	HitHit	nemá	1,5- 2,5%	1,3 mil.€	45 dní	9%
	Crowdberry	2 000 €	nemá	3,5 mil.€	3-6 mesiacov	8%
Nemecko	Startnext	100 €	4 %	63 mil.€	49 dní	3%
	VisionBakery	-	1,9%	-	55 dní	10%
Spojené kráľovstvo	Seedrs	£ 10	£ 2 500	548 mil.£	60 dní	6%
	Crowdcube	£ 50	0,75-1,25%	626 mil. £	30 dní	7%
Estónsko	Fundwise	0-200 €	1 200 €	1,3 mil.€	45 dní	5%

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa domovských stránok crowdfundingových platforiem

Na Slovensku má crowdfunding skôr charitatívny účel. Príkladom crowdfundingových platforiem je Dobrá krajina, Ľudia ľudom alebo portál s názvom Ďakujeme. Ku crowdfundingovým platformám, ktoré sa už zaberajú naštartovaním biznisu patrí HitHit a Crowdberry.³⁰

HitHit je portál, ktorý poskytuje projektom priestor na dosiahnutie potrebných finančných prostriedkov. Financované projekty sú z rôznych oblastí. Táto crowdfundingová platforma funguje na princípe, kde projekt získa vyzbierané peniaze len pod podmienkou, že sa mu podarí vyzbierať plnú požadovanú sumu. Podľa tabuľky č.5 vidíme, že každý projekt má na naplnenie svojho cieľa 45 dní. Tvorcovia projektov sú preto nútení nastaviť si reálne ciele. Prispievatelia majú teda istotu, že podporili produkt, ktorý bude v krátkom čase realizovateľný a nemusia čakať na realizáciu projektu dlhý čas.³¹

V Nemecku je crowdfundingových portálov naozaj veľa. **Startnext** je prvá nemecká crowdfundingová platforma na podporu projektov. Crowdfunding na Startnext funguje na princípe všetko alebo nič. Startup dostane peniaze zaplatené len vtedy, keď sa dosiahne cieľ financovania. Ak nie, peniaze idú naspäť k prispievateľom. Startnext sa financuje prostredníctvom dobrovoľnej provízie. Každý startup si sám určí, akou sumou podporí Startnext. Investori, ktorí chcú projekty podporiť, prispievajú peniazmi a to minimálne v hodnote 100€. ³²

³⁰ FAITH.M.2015. *Crowdfunding na Slovensku*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: < <https://www.startitup.sk/crowdfunding-na-slovensku/>>

³¹ HITHIT. *Domovská stránka crowdfundingu HitHit*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: < <https://www.hithit.com/sk/article/whatIsHithit>>

³² STARTNEXT. *Domovská stránka crowdfundingu Startnext*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na:< <https://www.startnext.com/>>

„Crowdfunding je alternatívou, ktorá sa čoraz viac využíva na financovanie v Estónsku.“³³ Jedným z mnohých príkladov crowdfundingu v Estónsku je spoločnosť **Fundwise**. Aktuálne bolo na tomto portáli úspešných až 68% projektov. Platforma je väčšinou zameraná na podniky, ktoré chcú získať svoje finančné prostriedky približne v hodnote 100 000 eur. Cena za kampaň pozostáva z troch položiek: Podľa tabuľky č.5 poplatok za konzultáciu a kampaň predstavuje 1200 EUR a poplatok za úspešnosť kampane je 5% z celkovej sumy finančných prostriedkov získaných počas kampane.³⁴

V Spojenom kráľovstve je získavanie prostriedkov z crowdfundingu veľmi bežné. **Crowdcube** je oceňovaná, vedúca investičná crowdfundingová platforma. Patrí medzi jednu z najdlhšie etablovaných platforiem v Spojenom kráľovstve, ktorá poskytuje rôznym spoločnostiam príležitosť na financovanie. Od automobilových spoločností až po spoločnosti dodávajúce pizzu. Investori si môžu prezrieť podnikateľský plán a video, v ktorom sú uvedené dôvody, prečo spoločnosť hľadá finančné prostriedky. Crowdcube ponúka príležitosť pre kohokoľvek, kto chce investovať popri profesionálnych investoroch do začínajúcich podnikov. Prostredníctvom akciových, dlhových alebo investičných opcií. Ak sa podarí úspešne cieľ projektu naplniť, startup zaplatí platforme Crowdcube 7% zo získaného kapitálu. Investori, ktorí financujú projekty musia byť registrovaní v Spojenom kráľovstve.³⁵

4.3 Porovnanie anjelských investícií vo vybraných krajinách EÚ

Podnikateľskí anjeli sa zvyčajne nachádzajú na začiatku reťazca financovania. Podnikateľskí anjeli navyše zohrávajú čoraz dôležitejšiu úlohu aj pri poskytovaní následného financovania. Taktiež sú dôležití pre hospodársky rast, kvôli koordinovaniu kapitálu a know-how do inovatívnych projektov.³⁶

Podľa grafu č.1 môžeme pozorovať výšku anjelských investícií za roky 2016 a 2017. Prvenstvo si v obidvoch rokoch drží Spojené kráľovstvo a to z veľkej časti vďaka veľkosti krajiny. Taktiež má Spojené kráľovstvo veľmi rozvinutý startupový ekosystém, čo sa

³³LIND. Merit, *Vedúca oddelenia pre financovanie v oblasti financií v Estónsku* [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na :< <https://e-estonia.com/looking-to-invest-estonian-crowdfunding-solutions-might-be-just-right-for-you/>>

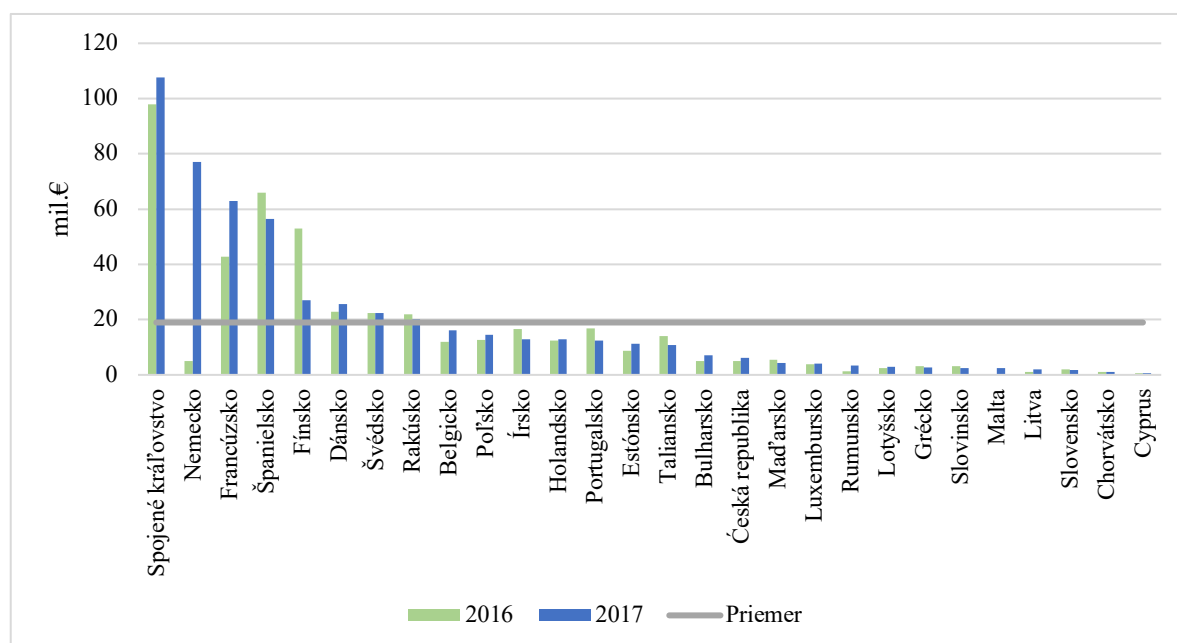
³⁴FUNDWISE. *Domovská stránka crowdfundingu Fundwise*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: < <https://fundwise.me/>>

³⁵CROWDCUBE. *Domovská stránka crowdfundingu Crowdcube*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na:< <https://www.crowdcube.com/>>

³⁶PODNIKATEĽSKÝ PLÁN.2015. *Ako môže vášmu podnikaniu pomôcť podnikateľský anjel*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na :<<http://www.podnikatelskyplan.sk/podnikatelskylanjel.html>>

prejavuje aj podporou vlády, ktorá nastavuje prijateľné podmienky. Príkladom môže byť efektívna daňová štruktúra pre investorov. Nemecko má taktiež vysoký podiel anjelských investícií v krajine v porovnaní s ostatnými krajinami. Jedným z dôvodov, je nemecký vládny grant, špeciálne určený na podporu startupov cez anjelských investorov, nazvaný INVEST. Anjelskí investori dostanú grant vo výške 20% z ich investície, ak budú spĺňať nastavené podmienky. Tento grant funguje až do súčasnosti.³⁷ V ostatných krajinách je výška anjelských investícií podstatne menšia. Jedným z dôvodom je úverové financovanie, ktoré je medzi startupmi bežnejšie.

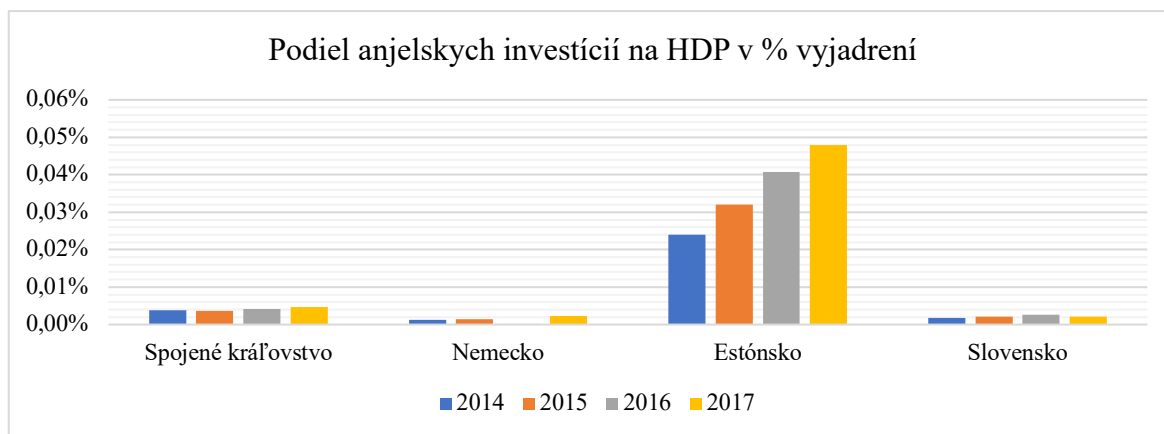
Graf č.1 Anjelské investície v mil. € v krajinách EÚ



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa EBAN Statistics Compendium 2017

³⁷Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND).2014. *Investment grant*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na :< <https://www.business-angels.de/en/>>

Graf č.2 Podiel anjelských investícií v % vyjadrení na HDP



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Eurostat a EBAN Statistics Compendium 2017

V grafe č.2 zohľadňujeme podiel anjelských investícií na HDP. Ako môžeme vidieť, Estónsko sa vo všetkých rokoch výrazne líši v podiele anjelských investícií na HDP od ostatných krajín.

Faktom je, že za úspechom Estónska v oblasti anjelských investícií je spoločnosť Skype a výsledná „Skype Mafia“, ktoré boli spúšťačom na vytvorenie novej generácie zakladateľov a anjelských investorov, ktorí poskytli ekosystému potrebné ohodnotenie a pozitívnu reklamu.³⁸

4.4 Porovnanie fondov rizikového kapitálu medzi vybranými krajinami EÚ

Rizikový kapitál je jednou z možností financovania startupov s veľkými počiatocnými kapitálovými požiadavkami, ktoré nemajú iné alternatívy. Financovanie prostredníctvom rizikového kapitálu je najrozšírenejšie v rýchlo sa rozvíjajúcich oblastiach ako je oblasť technológií a biotechnológií.³⁹ Okrem financovania predstavujú fondy rizikového kapitálu významnú úlohu pri poskytovaní poradenstva podnikom. Vzhľadom na ich rozsiahle skúsenosti, obchodné vzťahy sú startupy podporované pri hľadaní správnych riešení na rôzne problémy. Významne to prispieva k rýchlemu rozvoju spoločností.⁴⁰

³⁸STARTUP ANGELS. *Tallin*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <<https://startupangels.com/market/tallinn/>>

³⁹EDUPRISTINE.2017. *Venture Capital*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na :<<https://www.edupristine.com/blog/venture-capital/>>

⁴⁰KOBI VENTURE CAPITAL INVESTMENT TRUST. *The Importance of Venture Capital for SMEs* [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <http://www.kobias.com.tr/en/importance_of_venture_capital_for_smes.html>

Podľa tabuľky č.6 vidíme príklady rizikových fondov, ktoré napomáhajú startupom k úspešnému podnikaniu. **Neulogy Ventures** je prvou slovenskou spoločnosťou spravujúcou fondy rizikového kapitálu, ktorá podlieha pravidlám a prísnej regulácii na vyspelom finančnom trhu v Luxembursku. Svoje investície zameriavajú do začínajúcich firiem, v ktorých majú Neulogy Ventures významné know-how. Svoju pozornosť upierajú na ambiciózne podniky so zameraním na oblasti ako IKT technológie, energetika a medicínska diagnostika. V roku 2018 bola táto spoločnosť predaná estónskej spoločnosti s názvom Civitta. Podľa tabuľky č.6 môžeme vidieť že výška investície sa pre startupy pohybuje vo výške od 50 000 Eur až 200 000 Eur. Ich fondy sa zameriavajú hlavne na spoločnosti ktoré pôsobia na Slovensku.

Svoje finančné prostriedky poskytuje za minoritný podiel v spoločnosti. Ako môžeme vidieť aj v tabuľke č.6, podiel tvorí 10% až 40% v závislosti od valuácie spoločnosti. V porovnaní s inými fondami rizikového kapitálu majú záujem, aby firma bola naďalej riadená svojimi zakladateľmi. Investor je zastúpený v dozornej rade a robí dohľad nad finančnými prostriedkami za cieľom, aby firma prosperovala.⁴¹

Walking Ventures je spoločnosť v Spojenom kráľovstve spravujúca fondy, ktorá investuje do internetu a mobilných startupov s veľkými ambíciami a silnými tímami. Podľa Tabuľky č.6 môžeme vidieť, že pomáhajú s nastavovaním cieľov, účtovaním, rozpočtovaním či prijímaním. Taktiež s prvým kontaktom s potenciálnym partnerom.⁴²

Cherry Ventures je Berlínsky fond, ktorý podporuje európske podniky so strategickou hodnotou spolu s financovaním. Jeho tím tvoria skúsení podnikatelia, ktorí majú skúsenosti so začínajúcich technologických spoločností. Podľa Tabuľky č.6 Cherry Ventures poskytuje poradenstvo, koučovanie, podporu zakladateľom, ako aj prístup do svojej rozsiahlej siete.⁴³

BaltCap je estónsky rizikový fond , ktorý si vybudoval povest' v priebehu dvoch desaťročí ako špecializovaný a dôveryhodný partner pre manažérske tímy a inštitucionálnych investorov. Úzko spolupracuje s portfóliovými spoločnosťami a poskytujeme praktickú podporu a trvalo udržateľný rast, aby dosiahli čo najlepšie výsledky

⁴¹ NEULOGYVENTURES. *Domovská stránka. Neulogy Ventures*. [online].[cit.2019-04-10]
Dostupné na : <http://www.neulogy.vc/>

⁴² WALKING VENTURES. *Domovská stránka Walking Ventures*. [online].[cit.2019-04-10]
Dostupné na: <https://walking.vc/>

⁴³ CHERRY VENTURES. *Domovská stránka Cherry Ventures*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <http://www.cherry.vc/>

a dlhodobo poskytovali investorom vynikajúce výnosy. Ako najväčší investor regiónu cez súkromný kapitál, rastový kapitál a infraštruktúru, BaltCap naďalej prispieva k pokračujúcemu vývoju pobaltských ekonomík. BaltCap tím má spoločnú strategickú víziu a skúsenosti investujúce v celom rade priemyselných odvetví.⁴⁴

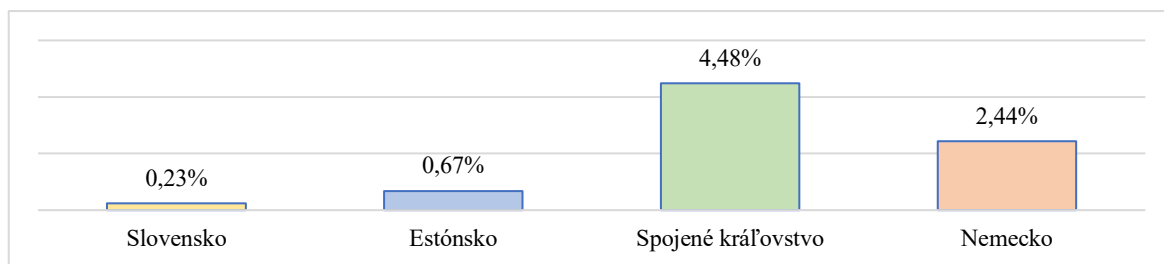
Tabuľka č.6 Porovnanie fondov financujúcich startupy prostredníctvom rizikového kapitálu

	Názov	Investičná fáza	Výška investície	Kritéria	Ponuka	Kapitálový podiel
Slovensko	Patria Venture Capital	Seed a Early stage	50tisíc-500tisíc €	-podniky ktoré: menia spôsob akým žijeme sú priekopníkom na trhu a rušia súčasné status quo	-komplexná infraštruktúra -poradenstvo týkajúce sa účtovníctva, právnych a admin. záležitostí	neuvedené
	Neulogy Ventures	Seed stage a Seria A	50tisíc-200tisíc €	-ambiciózní podnikatelia v oblasti IKT energetiky a medicínskej diagnostiky	-znalosť inovačného ekosystému -široká sieť mentorov od Viedne až po Silicon Valley	10-40% Neriadia startup
Spojené kráľovstvo	Walking Ventures	Early stage	£500tisíc - £1mil.	-internetové a mobilné startupy, ktoré sú ambiciózne a so silným tímom	-pomáha vytvárať ciele -vytvárať rozpočet a správne účtovať	Minoritný podiel
Nemecko	Cherry Ventures	Seed a Early stage	300 tisíc-3mil. €	-dobrý, ambiciózný, vynaliezavý a odolný tím	-silná sieť partnerov -správa kľúčových účtov, cenové výhody -služby Amazon Web Services	neuvedené
	Projekt A	Seed stage a Seria A	500tisíc-5mil. €	-podnikatelia s vášňou, výkonom a húževnatosťou	-Prístup 100 expertov v oblasti softvéru, inžinierstva, marketingu, produktového dizajnu	neuvedené
Estónsko	BaltCamp	Early stage	1-4 mil. €	-inovatívny charakter	-trvalo udržateľný rast -podpora dosiahnuť medzinárodné trhy	Súčasť dozornej rady akcionár

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa domovských stránok fondov rizikového kapitálu

⁴⁴ BALTCAP. Domovská stránka BaltCap. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <<https://www.baltcap.com/>>

Graf č.3 Výška investícií rizikového kapitálu v percentuálnom vyjadrení k HDP



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa *Entrepreneurship at a Glance Highlights 2018* - © OECD 2018

Podľa grafu č.3 môžeme pozorovať výšku rizikového kapitálu v pomere k HDP. Zahŕňa to všetky finančné prostriedky, ktoré rizikové fondy poskytnú začínajúcim podnikom. Ak by sme chceli porovnať krajiny, ktoré máme znázornené na grafe č.3, tak na prvom mieste je Spojené kráľovstvo. V roku 2017 dosiahla výška investícií rizikového kapitálu 4,48% v pomere k HDP. Spojené kráľovstvo si uvedomuje význam rizikového kapitálu. Dôkazom je aj výška rizikového kapitálu k HDP. Rizikový kapitál vytvára silnú scénu v Spojenom kráľovstve, a to má za následok vytvorenie produktívneho prostredia pre technologické spoločnosti vytvárajúce rušiteľské inovácie. Podľa grafu č.3 má Spojené kráľovstvo najvyššiu koncentráciu kapitálu v Európe a je významným zdrojom finančných prostriedkov v porovnaní so zvyškom kontinentu.⁴⁵

4.5 Porovnanie bánk financujúcich startupy vo vybraných krajinách

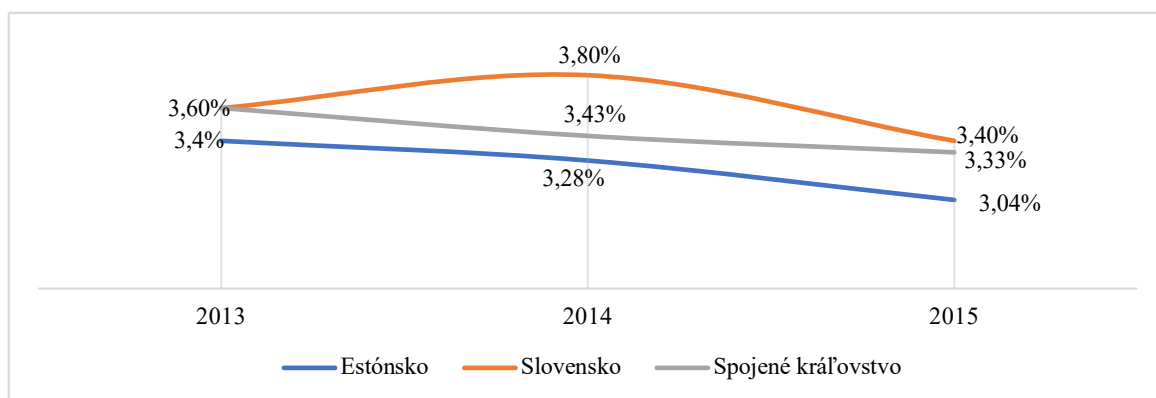
EÚ

Banky plnia úlohy ako je prijímanie vkladov, úschova aktív ale najmä poskytovanie úverov. To z nich robí kľúčový prvok hospodárskeho rastu. Väčšina začínajúcich podnikateľov potrebuje získať finančné prostriedky pre rozbeh svojho podnikania. Bez finančných prostriedkov nemôžu podnikatelia napredovať, a práve tu banky, najmä komerčné banky, zohrávajú významnú úlohu v živote podnikateľov.⁴⁶

⁴⁵ BARCLAYS.2017. Venture capital in the UK. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: < <https://www.barclayscorporate.com/content/dam/barclayscorporate-com/documents/insights/industry-expertise/venture-capital-in-the-uk.pdf>>

⁴⁶ SHARMA,A.2018. *The Contribution of Banks in the Growth & Development of Entrepreneurship*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na:< <https://www.entrepreneur.com/article/323863>>

Graf č.4 Vývoj úroková sadzieb pôžičiek pre malé a stredné podniky v %



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa *Financing SMES AND ENTREPRENEURS 2017*, ©OECD 2017

Podľa grafu č.4 pozorujeme vývoj úrokových sadzieb pre MSP. Najnižšiu úrokovú sadzbu za obdobie 2013-2015 má Estónsko. V rok 2015 je výška úrokových sadzieb vo všetkých troch krajin v priemere 3,26%.

Tabuľka č.7 Porovnanie prístupu bánk k financovaniu startupov v Estónsku a na Slovensku

Slovensko	Slovenská Sporiteľňa	⇒ poskytuje úvery na základe podnikateľského plánu ⇒ záruka EaSI ⇒ prísne hodnotenie podnik. zámeru pri startupoch ⇒ do 25 000 Eur
	Všeobecná úverová banka	⇒ financuje úvery po 1roku podnikania(ak je podnik dostatočne bonitný vďaka nehnuteľnosti alebo peniazom na termínovanom účte, banka je ochotná začať financovať skôr) ⇒ 1 600- 70 000 Eur
	Tatra banka	⇒ základné kritérium pre poskytnutie úveru je reálnosť a inovatívnosť projektu ⇒ 3 500-25 000 Eur
	OTP-banka	⇒ podnik musí preukázať svoju životaschopnosť a dobre vypracovaný podnik. plán ⇒ záruka EaSI ⇒ do 25 000 Eur
Estónsko	AS SEB PANK	⇒ vyžaduje od podniku finančnú prognózu na 3 roky a životopisy kľúčových ľudí v spoločnosti ⇒ záruka fondu KredEx ⇒ 3 000-100 000 Eur
	Big Bank	⇒ podniky sú na trhu min. 1 rok ⇒ podniky musia mať záruku v podobe nehnuteľností ⇒ výška úveru závisí od solventnosti žiadateľa a jeho ručenia ⇒ od 10 000 Eur
	Äripank Tallin Business bank	⇒ úver je ručený fondom KredEx ⇒ banka chce prehľad o životaschopnosti podniku a jeho podnik. zámere ⇒ 2 000-100 000 Eur

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa domovských stránok bánk

4.6 Európske programy financujúce startupy

Tabuľka č.8 Európske programy na podporu MSP

COSME program	• pôžičky do 150 000Eur • podnik v štádiu rastu alebo expanzie • budget vo výške 2,3 bilion Eur
InnovFin program	• Horizont 2020 • pôžičky a garancia inovatívnym malým a stredným podnikom • financovanie výskumu a vývoja • začiatková fáza a startup fáza • budget je 80 biliónov eur
EaSI	• Program zamestnanosti a sociálnych inovácií • mikropôžičky do 25 000Eur
EFSI	• Európske štrukturálne a investičné fondy • pôžičky, záruky, granty a equity financing
EIB&EIF	• Európska investičná banka (EIB) • Európsky investičný fond (EIF) • podnikateľské úvery, mikropôžičky, záruka, venture capital
InvestEU	• podpora vytvárania pracovných miest • v rokoch 2021-2027 • podpora 4 oblastí: trvalo udržateľnú infraštruktúru; výskum, inovácie a digitalizácia; malé a stredné podniky; sociálne investície a zručnosti

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa *Your Europe European Union*

COSME je program EÚ pre konkurencieschopnosť podnikov a malých a stredných podnikov od roku 2014 do roku 2020 s plánovaným rozpočtom 2,3 miliardy EUR. COSME si kladie za cieľ uľahčiť malým a stredným podnikom prístup k financiám vo všetkých fázach ich životného cyklu. Vďaka podpore EÚ majú podniky ľahší prístup k zárukám, pôžičkám a kapitálovým zdrojom. Finančné nástroje EÚ sa poskytujú prostredníctvom miestnych finančných inštitúcií v krajinách EÚ.⁴⁷

InnovFin - Financie Európskej Únie pre inovátorov je spoločná iniciatíva skupiny Európskej investičnej banky (EIB a EIF) v spolupráci s Európskou komisiou v rámci programu Horizont 2020. InnovFin si kladie za cieľ uľahčiť a urýchliť prístup k financovaniu pre inovatívne podniky a iné inovačné subjekty v Európe. Jedným z kľúčových faktorov obmedzujúcich realizáciu aktivít v oblasti výskumu a inovácií je nedostatok dostupných finančných prostriedkov za prijateľné podmienky pre inovačné podniky.⁴⁸

⁴⁷ EUROPEAN COMMISSION. *COSME. Europe's programme for small and medium-sized enterprises*. [online]. [cit. 2019-04-10] Dostupné na: <<http://ec.europa.eu/growth/smes/cosme/>>

⁴⁸ EUROPEAN INVESTMENT BANK. *InnovFin – EU Finance for innovators*. [online]. [cit. 2019-04-10] Dostupné na: <<https://www.eib.org/en/products/blending/innovfin/index.htm>>

EaSI (Program zamestnanosti a sociálnych inovácií) podporuje podniky v dvoch rovinách. Mikroúvery a mikropôžičky pre mikropodniky; a sociálne podnikanie. Zvýšiť prístup k mikrofinancovaniu a jeho dostupnosť pre zraniteľné skupiny, ktoré chcú založiť alebo rozvíjať svoje podniky a mikropodniky. Za cieľ má vybudovať inštitucionálnu kapacitu poskytovateľov mikroúverov a podporovať rozvoj sociálnych podnikov, najmä uľahčením prístupu k financiám. K dispozícii je 96 miliónov € pre zainteresovaných poskytovateľov mikroúverov a sociálnych podnikov prostredníctvom záruky EaSI.⁴⁹

EFSD sú Európske štrukturálne a investičné fondy pôsobiace za účelom investovať do vytvárania pracovných miest a udržateľného a zdravého európskeho hospodárstva a životného prostredia. Zameriava najmä na 5 oblastí: výskum a inovácie, digitálne technológie, podpora nízko uhlíkového hospodárstva, udržiavanie využívania prírodných zdrojov a malé podniky.⁵⁰

EIB má dlhodobé výsledky v oblasti mikrofinancovania prostredníctvom činností EIB a **EIF** (Európskeho investičného fondu). Podporujú mikrofinančné inštitúcie, manažérov fondov a ďalších aktérov priemyslu na podporu udržateľných a zodpovedných finančných služieb pre malé podniky a samostatne zárobkovo činných podnikateľov s nízkymi príjmami. Celková investovaná suma dosahuje výšku 1,3 bilióna eur.⁵¹

Program **InvestEU** je program, ktorý ešte nie je aktuálny. Prebiehať bude v rokoch 2021 až 2027. Pozostáva z fondu, poradného centra a portálu InvestEU. Jeho snahou je podporiť vytváranie pracovných miest, podpora investícií a inovácií v EÚ. InvestEU si kladie za cieľ vyvolať dodatočné investície vo výške 650 miliárd EUR. Zameriava sa na štyri oblasti politiky: trvalo udržateľnú infraštruktúru; výskum, inovácie a digitalizácia; malé a stredné podniky; a sociálne investície a zručnosti.⁵²

⁴⁹EUROPEAN COMMISSION. *Microfinance and Social Entrepreneurship axis of EaSI*. [online]. [cit.2019-04-10] Dostupné na :

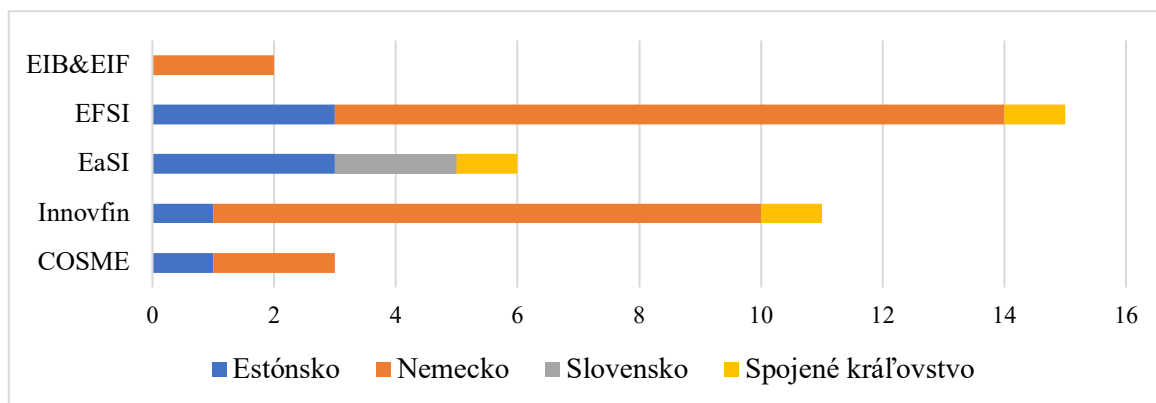
< <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1084&langId=en> >

⁵⁰EUROPEAN COMMISSION. *European structural and investment funds*. [online]. [cit.2019-04-10] Dostupné na : < https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/funding-opportunities/funding-programmes/overview-funding-programmes/european-structural-and-investment-funds_en >

⁵¹ EUROPEAN INVESTMENT BANK. *Microfinance*. [online]. [cit.2019-04-10] Dostupné na : < <https://www.eib.org/en/products/lending/microfinance/index.htm> >

⁵² EUROPEAN COMMISSION. 2018. *The InvestEU Programme: Questions and Answers*. [online]. [cit.2019-04-10] Dostupné na : < http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-18-4010_en.htm >

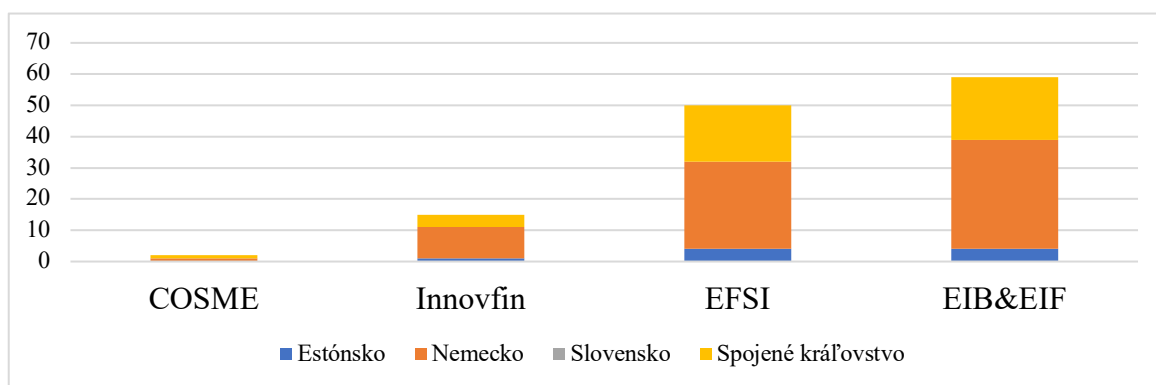
Graf č.5 Počet bánk poskytujúci financovanie startupov prostredníctvom Európskych fondov v roku 2019



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Your Europe European Union

Podľa grafu č.5 môžeme pozorovať množstvo bánk, ktoré dostávajú finančné prostriedky od jednotlivých európskych programov na podporu malého a stredného podnikania. Najrozšírenejší program s najväčším počtom bánk ktorý dotuje, je EFSI. Množstvo podporujúcich bánk je 15. Ak sa zameriame na krajiny, fondy EÚ poskytujú najviac finančných prostriedkov do Nemecka. Čo je prekvapivé, v Spojenom kráľovstve sa programy poskytujúce finančné prostriedky bankám, veľmi málo vyskytujú. Slovensko využíva ako jediný program, EaSI.

Graf č.6 Európske programy financujúce startupy prostredníctvom rizikových fondov v roku 2019



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Your Europe European Union

Podľa grafu č.6 pozorujeme Európske programy podporujúce startupy cez rizikové fondy. Vidíme, že v Estónsku európske programy financujú rizikové fondy len minimálne. Slovensko nemá žiadne rizikové fondy, ktoré by boli podporované európskymi programami. Dôvod je hlavne ten, že na Slovensku a z časti aj v Estónsku startupy, uprednostňujú

mikropôžičky, ako sme mohli vidieť v predchádzajúcom grafe č.5. program, ktorý podporuje až 59 rizikových fondov je EIB&EIF a to najmä v Nemecku s počtom rizikových fondov 35.

Tabuľka č.9 *Banky poskytujúce úvery startupom, financované Európskymi programami*

Program	Estónsko	Nemecko	Slovensko	Spojené kráľovstvo
COSME	- Swedbank	- LfA Förderbank Bayern - KfW		
InnovFin	- UniCredit Leasing	- WIBank - ISB - IB.SH - IFB Hamburg) - ILB - NRW.BANK - Commerzbank AG - Bürgschaftsbank Baden-Württemberg - LfA Förderbank Bayern		- Barclays Bank UK PLC
EFSI	- Swedbank - UniCredit Leasing - SE CAPITALIA	- IB.SH - WIBank - ISB - ILB - NRW.BANK - KfW - Commerzbank - Bürgschaftsbank Baden-Württemberg - LfA Förderbank Bayern		- Barclays Bank UK PLC
EIB&EIF		- GRENKE - KfW		
EASI	- LHV Pank - Swedbank - SE CAPITALIA		- Slovenská sporiteľňa a.s. - OTP Banka	- Fredericks Foundation

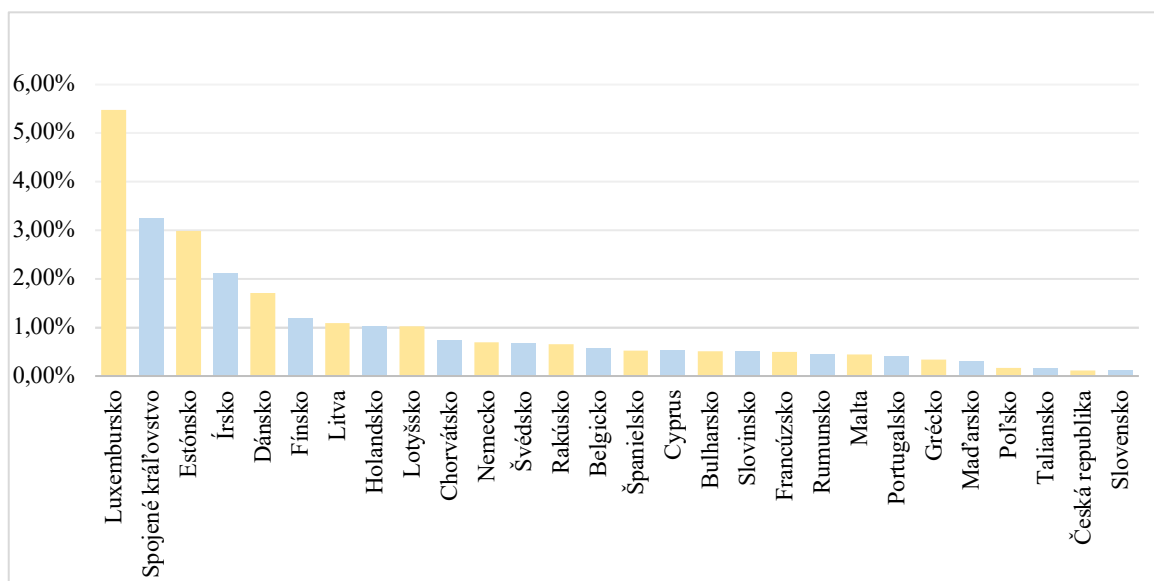
Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Your Europe European Union

4.1 Počet startupov k celkovému množstvu podnikov

Startupy môžu zmeniť svet a v súčasnosti sa počet startupov neustále zvyšuje. Čoraz viac startupov prináša do krajiny inovácie a kreativitu. Podnikanie je jediný spôsob, ako posilniť hospodársky rast národa. Vznikáním startupov vzniká aj veľa nových pracovných miest. Tvorba pracovných miest je teda jednou z hlavných výhod začínajúcich podnikov. Keďže podnikatelia priťahujú investorov investovaním svojich vlastných zdrojov, obyvatelia krajiny získajú prospech, pretože dochádza k hospodárskemu rastu. Startupy taktiež zvyšujú životnú úroveň krajín. Majú možnosť implementovať inovácie a technológie na zlepšenie života ľudí. Existuje mnoho startupov, ktoré pracujú pre vidiecke oblasti na rozvoj komunity.⁵³

⁵³ DIGITAL EDENZ.2018. *Why Startups are important for economic growth of a nation*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na :< <https://digitaledenz.com/why-startups-are-important-for-economic-growth-of-a-nation/>>

Graf č.7 Množstvo startupov v % z celkového počtu podnikov v krajinách EÚ v roku 2017



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Structural and Demographic Business Statistics: Structural business statistics OECD a StartupBlink

V grafe č.7 pozorujeme, aké množstvo startupov tvorí celkové množstvo podnikov v krajinách EÚ. Najväčší počet startupov 5,48% ku celkovému množstvu podnikov má Luxembursko. Na druhom mieste je Spojené kráľovstvo s jedným z najlepších startupových ekosystémov na svete, podľa stránky StartupBlink.⁵⁴ Ako tretie je Estónsko s hodnotou 2,99% k celkovému množstvu podnikov. Na to, že má Nemecko veľkú podporu štátu množstvo startupov na celkovom počte podnikov dosahuje len 0,69%. Predbehlo ho Chorvátsko aj Lotyšsko. Slovensko spolu s Českou republikou obsadili spoločné posledné miesto s množstvom startupov 0,11% z celkového množstva podnikov.

4.2 Porovnanie startupových ekosystémov vo vybraných krajinách EÚ

4.2.1 Startupový ekosystém na Slovensku

Tomáš Ondrejka, spoluzakladateľ Kickresume vníma Bratislavu ako mladú, ale veľmi aktívnu startup scénu, kde nájdeme naozaj skvelých IT profesionálov, ktorí boli

⁵⁴STARTUP BLINK. 2019. *Countries Global Ranking of Startup Ecosystem*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: < <https://www.startupblink.com/> >

jedným z hlavných dôvodov pre založenie ich kancelárie v Bratislave. V posledných rokoch sa na Slovensku objavili nové organizácie a vládne iniciatívy orientované na začínajúcich podnikateľov. Jedným z najväčších problémov je byrokracia. Dúfa však, že sa tento problém čoskoro odstráni.⁵⁵

Startupy sú v dnešnej dobe veľmi známe a to nie len v Silicon Valley. Bez výnimky to platí aj pre Slovensko, ktoré má svoj vlastný startupový ekosystém. Avšak v porovnaní s vyspelými západnými krajinami je pomerne mladý a ešte stále nie veľmi rozvinutý. Pre lepšie pochopenie si pod startupovým ekosystémom predstavujeme spoločenstvo startupových podnikov, ich podporné finančné mechanizmy súkromného aj verejného sektora a ich vzájomné pôsobenie v existujúcom ekonomickom ale aj legislatívnom prostredí.

Startupový ekosystém sa v posledných niekoľkých obdobiach začal rozvíjať a to aj vďaka priaznivému ekonomickému rastu Slovenska, stabilnej makroekonomickej situácii, publicite a atraktivite podnikania spolu s inováciami a v neposlednom rade, dostupnosti investorov, ktorí sú ochotní vkladať svoj kapitál do slovenských startupov. Najsilnejším článkom slovenského startupového ekosystému je ľudský kapitál a kvalifikovaná pracovná sila, ktorá sa dokáže uchýtiť na medzinárodných trhoch a to aj vďaka schopnosti ovládať niekoľko cudzích jazykov, čo vytvára veľmi dobrý predpoklad pre začínajúce startupy. Taktiež veľkou výhodou je neutíchajúci záujem mladých ľudí, vytvárajúcich rôzne inovačné projekty. Achillovou päťou v slovenskom ekosystéme startupov je výrazný nedostatok podnikateľov s praxou a zručnosťami v oblasti startupov, ako aj záujemcov, ktorí chcú v tejto sfére podnikáť. Z iného pohľadu negatívny dopad prináša aj nedostatočné prepojenie inovatívneho podnikania s akademickým výskumom a s vedeckými inštitúciami a v neposlednom rade negatívne vplýva nadmieru vysoké daňové a regulačné zaťaženie podnikov. Slovensko nepripisuje príliš veľkú váhu univerzitným výskumom spojených s praxou v porovnaní so Spojenými štátmi a vyspelými štátmi Západnej Európy. Môžeme tvrdiť, že ide o nevyužitú príležitosť, ktorá má veľký dopad na celé fungovanie startupového ekosystému. Pre ekosystém západných krajín je prepájanie vzdelania s praxou hnacím motorom v oblasti startupov. Výsledkom tejto nevyužitej príležitosti je relatívne nízka úroveň nápadov s inovačným charakterom, ktoré majú tendenciu v budúcnosti prosperovať. Vo všeobecnosti inovačné podnikanie prináša so sebou veľké podnikateľské riziko

⁵⁵Ondrejka Tomáš . *European Startup Initiative*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na:<<https://www.startupheatmap.eu/analytics/city/Bratislava>>

s možnosťou zlyhania. Na Slovensku je to jeden z činiteľov, ktorý odrádza podnikateľov zrealizovať ich podnikateľský nápad. Na druhej strane sa Slovensko snaží rozvíjať startupový ekosystém a to prostredníctvom mentoringu, právneho a technického poradenstva v oblasti, ktorého startup podniká. Hoci ponuky verejného sektora v oblasti nefinančnej podpory sú nepostačujúce, Slovensko má v tejto oblasti zastúpenie súkromným sektorom cez sieť co-workingu, inkubátorov a akceleratorov, ktorí poskytujú programy pre rozbehnutie inovačného podnikania.⁵⁶

4.2.2 Startupový ekosystém v Spojenom kráľovstve

Spojené kráľovstvo je prosperujúca krajina z dlhodobého horizontu v oblasti inovácií v informačno-technologickej sfére. Taktiež vo finančnom sektore, ktorý nadobúda inovačné IT riešenia nazývané tiež ako fintech inovácie. Môžeme povedať, že fintech inovácie sú hnacím motorom, ktoré vplyvajú na finančný priemysel a podporu startupových firiem. Podpora startupov je jednou z najväčších priorít vlády, ktorá sa snaží podporovať začínajúce podniky cez nástroje ako je znížená sadzba dane z príjmov plynúcich z patentov, ktoré si podnik v krajine registroval, alebo daňové stimuly pre podnikateľov, ktorých biznis sa pohybuje v oblasti vedy a výskumu. Spojené kráľovstvo ako rastúci ekosystém startupov tvorí veľký podiel úspešných startupov v Londýne. Londýn predstavoval 18,2% celkového počtu startupov v Spojenom kráľovstve, čo je najvyšší podiel v krajine. V Londýne došlo v roku 2015 k nárastu o 29 000 podnikov, čo predstavuje nárast o 6,95%, čo tvorí takmer tretinu celkového počtu podnikov založených v krajine⁵⁷.

Spojené kráľovstvo patrí medzi ideálne miesta pre zakladanie startupov. A to aj vďaka najnižším sadzbám dane z príjmov právnických osôb v skupine G20. Krajina ponúka flexibilitu pri registrácii spoločnosti, ktorá trvá len 48 hodín. Štátna podpora sa prejavuje cez spoluprácu financovania so súkromným sektorom, a taktiež niekoľko mentoringových

⁵⁶SLOVAK BUSINESS AGENCY.2018. *Analýza start-upov na Slovensku Strategická časť*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <http://www.sbagency.sk/sites/default/files/5_analyza_start-upov_na_slovensku.pdf>

⁵⁷FICCI. *Developing a startup ecosystem*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <<http://ficci.in/spdocument/20863/FICCI%20UK%20Startup%20Ecosystem%20Report%20-%20Final.pdf>>

programov pre startupy.⁵⁸ Vláda ponúka pre startupy možnosť získať štátnu pôžičku, ktorá má pomôcť rozbehnúť biznis.⁵⁹

Medzi vládne iniciatívy patrí Globálny podnikateľský program pre oddelenie medzinárodného obchodu (DIT), ktorý pomáha zahraničným startupom alebo začínajúcim podnikateľom, ktorí chcú premiestniť svoje podnikanie do Spojeného kráľovstva a podnikat' na medzinárodných trhoch.⁶⁰ Ďalším podporným vládny mechanizmom je Tech City UK. Je to orgán financovaný vládou, ktorý poskytuje širokú škálu podpory pre technologické začínajúce spoločnosti. Jeho systémy zahŕňajú „Future Fifty“, ktoré dáva vybraným začínajúcim subjektom prístup k odborným poznatkom. Tiež prevádzkuje digitálnu podnikovú akadémiu, bezplatnú online vzdelávaciu platformu pre začínajúcich tech podnikateľov, aby sa naučili kľúčovým zručnostiam vrátane dostupného a zľavneného pracovného priestoru a mentoringu.⁶¹

V Spojenom kráľovstve sa uchytilo veľké množstvo podnikov, hoci začať podnikat' v tejto krajine je náročné, kvôli vízam. Problém sa rozhodla vláda riešiť cez startup víza, ktoré majú uvoľniť cestu pre podnikateľov na vybudovanie podnikov v krajine. Žiadatelia startup víza budú musieť mať potvrdenie univerzity v Spojenom kráľovstve alebo schválenie investorom či akcelerátorom. Cez startup víza chcú viac prilákať firmy do Spojeného kráľovstva. Taktiež ich migračný systém zohráva kľúčovú úlohu pri posilňovaní Spojeného kráľovstva ako dominantného hráča vo svete technológií a inovácií.⁶²

Spojené kráľovstvo čelí taktiež mnohým negatívam. Mnoho technologických, ale aj netechnologických spoločností bojujú o rovnakú pracovnú silu, čo vedie k rýchlemu zvyšovaniu plátov. Hoci Spojené kráľovstvo má vhodné prostredie na začiatok podnikania, priestory sú často krát cenovo nedostupné. Z tohto dôvodu je veľký záujem o co-workingové priestory a inkubátory, ktoré však majú obmedzené množstvo priestorov. Startupy preto

⁵⁸GOV.UK.2018. *Guidance Entrepreneurs setting up in the UK*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na : < <https://www.gov.uk/government/publications/entrepreneurs-setting-up-in-the-uk/entrepreneurs-setting-up-in-the-uk>>

⁵⁹CAREY.S, 2017. *How the UK government supports technology startups | How to get government backing for your startup*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na :< <https://www.techworld.com/startups/5-ways-uk-government-supports-tech-startups-3652774/>>

⁶⁰GOV.UK.2018. *Entrepreneurs setting up in the UK*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na:< <https://www.gov.uk/government/publications/entrepreneurs-setting-up-in-the-uk/entrepreneurs-setting-up-in-the-uk>>

⁶¹CAREY.S, 2017. *How the UK government supports technology startups | How to get government backing for your startup*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na :< <https://www.techworld.com/startups/5-ways-uk-government-supports-tech-startups-3652774/>>

⁶²DASH,S. 2018. *With a New Visa, UK Opens its Doors for Entrepreneurs*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na:< <https://www.entrepreneur.com/article/315191>>

vidia v Spojenom kráľovstve vysoké životné náklady, ktoré sú v porovnaní s väčšinou Európy naozaj vysoké.⁶³

4.2.3 Startupový ekosystém v Nemecku

Nemecko patrí medzi krajiny, ktoré už majú dynamický podnikateľský ekosystém. Jedným z činiteľov je nemecká vláda, ktorá podporuje vytváranie „spin-off“ firiem tzv. komercializácia duševného vlastníctva z výskumných inštitúcií a najmä univerzít. Presunutie zodpovednosti priamo na vedenie univerzitného tímu, im umožní riadiť celý inovačný proces vo svojich organizáciách viac holisticky. Na druhej strane, pomerne vysoké náklady spojené s byrokratickými pravidlami majú negatívny vplyv na založenie spoločnosti. Okrem toho je potrebné zabezpečiť väčšiu flexibilitu na trhu práce, aby sa mladým spoločnostiam umožnilo rýchlo reagovať na meniace sa podmienky na trhu.⁶⁴

Medzi programy, ktoré sa snažia zatriktívniť podnikanie sú High-Tech Gründerfonds a EXIST, podporný program nemeckého federálneho ministerstva hospodárstva a energetiky. Usilujú sa o zlepšovanie startupového ekosystému v Nemecku, vylepšovaním podnikateľského prostredia na univerzitách a výskumných ústavoch.⁶⁵

Veľkou výhodou Nemecka oproti Spojenému kráľovstvu sú cenovo dostupné priestory pre startupy. K nedostatkom nemeckého startupového ekosystému patrí konkurenčný boj o talenty z technologických oblastí a senior manažmentu. Jednou z príčin je zvyšovanie produkcie vo veľkých korporáciách. Výsledkom je potom nedostatok pracovnej sily. Zlé meno robia Nemecku firmy, ktoré sa tvária ako startupy, ale v skutočnosti len kopírujú nápady od iných zahraničných firiem. Ničia tak povesť naozaj úspešným startupom v Nemecku. V mnohých krajinách ako aj na Slovensku sa snažia veľké korporácie využiť startupovú scénu a zapájajú sa do pomoci. V Nemecku firmy ako SAP, Siemens a Deutsche Telekom sa nezapájajú do startupovej scény.⁶⁶

⁶³ NÉVERI, R. 2014. *Ako to vyzerá v TOP startup krajinách Európy?* Dostupné na: <<https://www.startitup.sk/ako-to-vyzera-v-top-startup-krajinach-europy/>>

⁶⁴ FUERLINGER, G.-FANDL, U.-FUNKE, T. 2015. *The role of the state in the entrepreneurship ecosystem: insights from Germany*. [online]. [cit. 2019-04-10] Dostupné na: <https://www.researchgate.net/publication/276366449_The_role_of_the_state_in_the_entrepreneurship_ecosystem_insights_from_Germany>

⁶⁵ GIACOMO, A. 2017. *Why Indian and German Startups Should Work Together?* [online]. [cit. 2019-04-10] Dostupné na: <<https://www.entrepreneur.com/article/289033>>

⁶⁶ NÉVERI, R. 2014. *Ako to vyzerá v TOP startup krajinách Európy?* [online]. [cit. 2019-04-10] Dostupné na: <<https://www.startitup.sk/ako-to-vyzera-v-top-startup-krajinach-europy/>>

4.2.1 Startupový ekosystém v Estónsku

Estónsko ako bývalý štát Sovietskeho zväzu, začalo rozvíjať podnikateľskú činnosť v oblasti informačných a komunikačných technológií, pretože táto oblasť nebola kapitálovo ani pracovne náročná. Krajina preto založila iniciatívu s názvom e-Estónsko, čo znamená elektronická vláda.

Počas obdobia socializmu, bola zriadená Rada pre vzájomnú hospodársku pomoc s názvom COMECON, s cieľom uľahčiť a koordinovať hospodársky rozvoj bývalých štátov Sovietskeho zväzu a východoeurópskych krajín. Spoločnosť COMECON podporovala špecializáciu krajín v priemyselnom odvetví.

Estónsko bolo zodpovedné za informačný a komunikačný priemysel. Nadobudnuté poznatky pomohli Estónsku zabezpečiť ľudské zdroje v IKT oblasti.⁶⁷

Dynamický rast ekonomiky Estónska, zodpovedná fiškálna politika vlády a rozvoj vzdelanostnej spoločnosti sú aspekty, ktoré priťahujú pozornosť investorov a vytvárajú vhodné podmienky pre podnikanie. Podľa správy Svetového ekonomického fóra a Svetového podnikania v Európe v decembri 2016 sa Estónsko umiestnilo na prvom mieste v počte začínajúcich podnikov na obyvateľa za obdobie od roku 2011 do roku 2015. Hybnou silou úspechu je prístup krajiny k podnikaniu. Estónsko zastáva názor, že krajina je úspešnejšia, ak je v nej menej byrokracie. Ďalším faktorom je flexibilita krajiny. V Estónsku trvá založenie podniku približne 15 minút.

Estónsko je veľmi malá krajina, čo môže byť aj výhodou, pretože sú podnikatelia s ambicióznymi cieľmi od začiatku nútení medzinárodne premýšľať, takže sú pripravení uspieť na zahraničných trhoch. Estónsky startupový ekosystém je dôkladne prepracovaný a ovplyvňuje ho hneď niekoľko faktorov. Pre podporu a udržanie si startupových podnikov, krajina prijala na národnej úrovni vzdelávanie v oblasti podnikania, a to prostredníctvom rôznych programov pre študentov. Silnou stránkou ekosystému je prístup vlády k pravidlám a nariadeniam, ktorá sa snaží podnikom vytvárať vhodné podmienky.⁶⁸

Zabudovaným nástrojom hospodárskej politiky, ktorý podporuje ekosystém startupov v Estónsku je daňový systém týkajúci sa dane z príjmov právnických osôb. Princíp

⁶⁷MITSUI&CO- GLOBAL STRATEGIC STUDIES INSTITUTE .2018. *Unique development of estonian startup companies* [online].[cit.2019-04-10]. Dostupné na: <https://www.mitsui.com/mgssi/en/report/detail/___icsFiles/afieldfile/2018/07/27/1807i_ohnishi_e_1.pdf>

⁶⁸KATRIUM.2017. *Estonia – Europe's most entrepreneurial economy?* [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na:< <https://katrium.eu/2017/04/12/estonia-europes-most-entrepreneurial-economy/>>

zdaňovania je založený na tom, že ak sa vytvorený zisk reinvestuje a nie je rozdelený formou dividendy, táto suma finančných prostriedkov bude oslobodená od dane z príjmov

právnických osôb. Estónsko je krajina kde je pomer medzi verejným dlhom a HDP veľmi nízky a preto si tento typ daňového systému môže dovoliť.⁶⁹

Estónsko je jednou z krajín, ktorá využíva pomoc európskych organizácií. Startup Estonia a Európsky inovačný a technologický inštitút v skratke EIT Digital, spolupracujú na spoločnom ciele. Ich snahou je pomôcť estónskemu startupovému ekosystému rásť a rozvíjať schopnosti krajiny, aj na medzinárodnej úrovni a to priamou podporou estónskych startupových firiem na európskych trhoch.⁷⁰

Startup Estonia je vládna iniciatíva ktorá posilňuje estónsky startupový ekosystém a snaží sa o zjednotenie a budovanie komunity prostredníctvom rôznych podujatí a aktivít. Vzdeláva miestnych investorov s cieľom pomôcť im investovať viac finančných prostriedkov a to zodpovedným spôsobom.

Snažia sa prilákať zahraničných investorov do Estónska a začať s novými fondami akceleratorov a inkubátorov, s cieľom priniesť do miestneho ekosystému startupov viac finančných prostriedkov. Pracujú taktiež na odstraňovaní problémov a prekážok, ktoré sťažujú podmienky na investovanie alebo získavanie finančných prostriedkov v Estónsku.⁷¹

EIT Digital je vedúcou európskou organizáciou inovácií. Jej úlohou je podporovať inovácie digitálnych technológií a podporovať podnikateľské talenty pre hospodársky rast a kvalitu života v Európe. Spoločnosť investuje do strategických oblastí s cieľom urýchliť zavádzanie digitálnych technológií založených na výskume a priviesť podnikateľské talenty a vedenie do Európy.

Na druhej strane Estónsko má oblasti, v ktorých má svoje nedostatky. Problém s ktorým sa snaží startupový ekosystém vysporiadať, je atraktivita zahraničných kvalifikovaných vývojárov informačno-komunikačných technológií, ktorých pozornosť si získali severské krajiny, vďaka vysokým platom. Estónsko nedokáže ponúknuť dostatočne atraktívne platy, a tým pádom nevie pritiahnuť talentovaných programátorov zo

⁶⁹MITSUI&CO- GLOBAL STRATEGIC STUDIES INSTITUTE .2018. *Unique development of estonian startup companies*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <https://www.mitsui.com/mgssi/en/report/detail/_icsFiles/afieldfile/2018/07/27/1807i_ohnishi_e_1.pdf>

⁷⁰REPUBLIC OF ESTONIA,MINISTRY OF ECONOMIC AFFAIRS AND COMMUNICATIONS.2017. *EIT Digital and Startup Estonia join forces to boost Estonian startup ecosystem*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <<https://www.mkm.ee/en/news/eit-digital-and-startup-estonia-join-forces-boost-estonian-startup-ecosystem>>

⁷¹STARTUP ESTONIA. *Supercharging the Estonian startup ecosystem*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: < <https://www.startupestonia.ee/>>

zahraničných krajín na svoje projekty. Estónsko sa tento problém snaží vyriešiť stratégiou Estónskeho rastu podnikania na obdobie 2014-2020. Táto stratégia obsahuje plán na vyriešenie nedostatku kvalifikovaných pracovníkov a to poskytovaním vzdelania v oblastiach IKT.⁷²

Tabuľka č.10 *Výhody a nevýhody startupových ekosystémov vo vybraných krajinách EÚ*

Startupové ekosystémy							
Slovensko		Nemecko		Spojené kráľovstvo		Estónsko	
Silné stránky	Slabé stránky	Silné stránky	Slabé stránky	Silné stránky	Slabé stránky	Silné stránky	Slabé stránky
IT profesionáli	Byrokracia	Spin- off firmy	Problémy určiť práva duševného vlastníctva	Fintech inovácie	Problém víz	e-Estónsko	Atraktivita zamestnancov klesá, kvôli nízkym platom
Priaznivý ekonomický rast	Nedostatok zručností s podnikaním	Snaha zlepšovať spojenie medzi univerzitami a podnikaním	Nedostatok pracovnej sily v dôsledku zvyšovania produkcie veľkých korporácií	Podpora startupov je veľkou prioritou vlády	Boj o pracovnú silu spôsobuje zvyšovanie plátov	COMECON	
Dostupnosť investorov	Vysoké daňové a regulačné zaťaženie	Programy: EXIST, High-Tech Gründerfonds		Znížená sadzba dane z príjmov plynúcich z patentov	Vysoké životné náklady	Zodpovedná fiškálna politika a rozvoj vzdelanostnej spoločnosti	
Ľudský kapitál a pracovná sila	Nízka úroveň nápadov		Neprepojenosť korporácií so startupmi	Daňové stimuly	Cenovo ťažko dostupné priestory	Nízky stupeň byrokracie	
Záujem mladých vytvárať inovatívne projekty	Neochota riskovať	Cenovo dostupné priestory	Kopírovanie nápadov	Flexibilita pri registrovaní (48hodín)		Flexibilitnosť krajiny (15min)	
Rast mentoringu, právneho a technického poradenstva	Slabé spojenie medzi akademickým výskumom a praxou			Mentoringové programy		Malá krajina -> rozmýšľajú medzinárodne	
Rast programov na rozbehnutie podnikania				Tech city UK		Vysoká úroveň vzdelania	
				Startup Víza		Zisk sa nezdaňuje ak sa reinvestuje	
						Programy : Startup Estonia EIT Digital	

Zdroj: Vlastné spracovanie

⁷² KATRIUM.2017. *Estonia – Europe's most entrepreneurial economy?* [online].[cit.2019-04-10]
Dostupné na: < <https://katrium.eu/2017/04/12/estonia-europes-most-entrepreneurial-economy/>>

Záver

Startup predstavuje taký typ podniku, ktorý je vysoko rizikový. Oproti tradičnému typu podniku väčšinou dochádza k okamžitému vysokému rastu spoločnosti, vďaka inováciám. Kľúčovým faktorom pre úspech startupu je podporný mechanizmus. Pod podpornými mechanizmami môžeme rozumieť akúkoľvek podporu finančného aj nefinančného charakteru. Výber správneho investora je pre startup kľúčový a každý z podporných mechanizmov predstavuje určité výhody ale aj nevýhody. Startup je od investícií tak povediac závislý, pretože vyžaduje určité množstvo reklamy, marketingu a prostriedkov na vývoj. Množstvo začínajúcich startupov potrebuje odborné poradenstvo či mentoring, aby pochopili a naučili sa fungovať v tvrdom podnikateľskom prostredí. V bakalárskej práci spomínanými formami podpory sú napríklad akcelerátory, inkubátory, fondy rizikového kapitálu, anjelskí investori, crowdfundingové platformy, banky, ale aj Európske programy na podporu startupov. Každému z týchto podporných mechanizmov ide o úspešný obchod, a preto si vyberajú také startupy, ktoré majú silné tímy, dobre spracované podnikateľské plány a obchodného ducha. Zväčša všetci spomínaní investori poskytujú nie len finančnú podporu, ale aj poradenstvo týkajúce sa účtovníctva, právnych a administratívnych záležitostí, znalosti v oblasti inovačného ekosystému, skúsených mentorov, pomoc pri vytváraní rozpočtu a účtovnej závierky, pomáhajú startupom k trvalo udržateľnému rastu a podporujú ich k dosahovaniu medzinárodných trhov. Taktiež vytvárajú určitú sieť silných partnerov, kde môžu startupy získavať nové kontakty. Za poskytnuté poradenstvo a investície, investori žiadajú určitý podiel kapitálu na startupe.

Úspešnosť startupov, ale závisí aj od vhodného podnikateľského prostredia, od formy ako k nim pristupuje vláda ale aj od ostatných faktorov, ktoré spolu vytvárajú startupový ekosystém. Na Slovensku sa startupový ekosystém stále rozvíja a pre zahraničných investorov predstavuje mladú scénu. Veľkou výhodou pre Slovensko je vysoko kvalifikovaná pracovná sila, ktorá predstavuje pozitívny predpoklad pre zakladanie startupov. Na druhej strane je veľkou prekážkou rozsiahla byrokracia. Startupový ekosystém by sa na Slovensku mohol rozvíjať rýchlejšie keby sme sa snažili o väčšiu prepojenosť medzi akademickým výskumom a praxou, ako je tomu v Nemecku. Startupový ekosystém v Nemecku je známy aj vďaka spin-off firmám, ktoré majú vysoký rastový a inovačný potenciál. Nevýhodou je však spor, komu určiť práva duševného vlastníctva.

Spojené kráľovstvo patrí medzi krajiny s najlepším startupovým ekosystémom. Je to aj vďaka vláde, pre ktorú je podpora startupov veľkou prioritou. Podporu môžeme pozorovať

cez daňové stimuly, startup víza či flexibilitu pri registrovaní nových podnikov. Problém, ktorý sa snaží Spojené kráľovstvo vyriešiť sú cenovo nedostupné priestory, ktoré predstavujú pre začínajúce startupy vysoké náklady.

Estónsko je krajina, ktorá sa veľkosťou podobá Slovensku. Avšak startupový ekosystém má v porovnaní so Slovenskom dostatočne rozvinutý. Veľkú úlohu zohráva vláda, ktorá umožňuje startupom napríklad neplatiť daň zo zisku ak dôjde k jeho reinvestovaniu. Problém s ktorým sa snaží startupový ekosystém vysporiadať, je atraktivita zahraničných kvalifikovaných vývojárov informačno-komunikačných technológií, ktorých pozornosť si získali severské krajiny.

Zoznam použitej literatúry

- [1] 99DESIGNS.2017. *London's 15 most influential incubators and accelerators*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <https://99designs.com/blog/business/londons-most-influential-incubators-and-accelerators/>
- [2] BALTCAP. *Domovská stránka BaltCap*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <https://www.baltcap.com/>
- [3] BARCLAYS.2017. *Venture capital in the UK*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <https://www.barclayscorporate.com/content/dam/barclayscorporate-com/documents/insights/industry-expertise/venture-capital-in-the-uk.pdf>
- [4] BBVA. 2018. *What is a business angel ?* [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na :< <https://www.bbva.com/en/what-is-business-angel/>>
- [5] BLANK, S. 2011. *Why Governments Don't Get Startups—Or, Why There's Only One Silicon Valley*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <https://xconomy.com/sanfrancisco/2011/09/01/why-governments-dont-get-startups-or-why-theres-only-one-silicon-valley/?single_page=true>
- [6] BOLLAG C. 2017. *What is a Startup According to the Leading People in the Industry*. [online] [cit.2019-04-10] Dostupné na:< <http://globaltechbox.com/2017/01/03/what-is-a-startup-according-to-the-leading-people-in-the-industry/>>
- [7] Business Angels Netzwerk Deutschland e.V. (BAND).2014. *Investment grant*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na :< <https://www.business-angels.de/en/>>
- [8] CAREY.S, 2017. *How the UK government supports technology startups | How to get government backing for your startup*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na :< <https://www.techworld.com/startups/5-ways-uk-government-supports-tech-startups-3652774/>>
- [9] CAREY.S, 2017. *How the UK government supports technology startups | How to get government backing for your startup*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na :< <https://www.techworld.com/startups/5-ways-uk-government-supports-tech-startups-3652774/>>
- [10] COLLIDER. *Domovská internetová stránka Collider*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: < <https://www.collider.io/>>
- [11] CROWDCUBE. *Domovská stránka crowdfundingu Crowdcube*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na:< <https://www.crowdcube.com/>>
- [12] DASH,S. 2018. *With a New Visa, UK Opens its Doors for Entrepreneurs*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na:< <https://www.entrepreneur.com/article/315191>>
- [13] DEEB,G. 2016. *What Exactly Is Venture Capital?* Dostupné na: <<https://www.forbes.com/sites/georgedeeb/2016/07/18/what-exactly-is-venture-capital/#72dd6fcb2501>>
- [14] DIGITAL EDENZ.2018. *Why Startups are important for economic growth of a nation*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na : <https://digitaledenz.com/why-startups-are-important-for-economic-growth-of-a-nation/> Dostupné na:< <http://www.gamefounders.com/>>
- [15] EDUPRISTINE.2017. *Venture Capital*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na :< <https://www.edupristine.com/blog/venture-capital>>
- [16] ENTREPRENEUR. *Venture capital*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <https://www.entrepreneur.com/encyclopedia/venture-capital>
- [17] EUROPEAN COMMISSION.2018. *The InvestEU Programme: Questions and Answers*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na:< http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-18-4010_en.htm>

- [18] EUROPEAN COMMISSION .*European structural and investment funds*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na :< https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/funding-opportunities/funding-programmes/overview-funding-programmes/european-structural-and-investment-funds_en>
- [19] EUROPEAN COMMISSION. *COSME. Europe's programme for small and medium-sized enterprises*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <<http://ec.europa.eu/growth/smes/cosme/>>
- [20] EUROPEAN COMMISSION. *Microfinance and Social Entrepreneurship axis of EaSI*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na : < <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1084&langId=en>>
- [21] EUROPEAN INVESTMENT BANK. *InnovFin – EU Finance for innovators*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na :< <https://www.eib.org/en/products/blending/innovfin/index.htm>>
- [22] EUROPEAN INVESTMENT BANK. *Microfinance*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na : < <https://www.eib.org/en/products/lending/microfinance/index.htm>>
- [23] FAITH.M.2015. *Crowdfunding na Slovensku*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: < <https://www.startitup.sk/crowdfunding-na-slovensku/>>
- [24] FICCI. *Developing a startup ecosystem*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <<http://ficci.in/spdocument/20863/FICCI%20UK%20Startup%20Ecosystem%20Report%20-%20Final.pdf>>
- [25] FORREST,C. 2018. *Accelerators vs. incubators: What startups need to know*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: < <https://www.techrepublic.com/article/accelerators-vs-incubators-what-startups-need-to-know/>>
- [26] FUERLINGER,G.-FANDL,U,-FUNKE,T.2015. *The role of the state in the entrepreneurship ecosystem: insights from Germany*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na:<https://www.researchgate.net/publication/276366449_The_role_of_the_state_in_the_entrepreneurship_ecosystem_insights_from_Germany>
- [27] FUNDWISE. *Domovská stránka crowdfundingu Fundwise*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: < <https://fundwise.me/>>
- [28] GAMEFOUNDERS. *Domovská stránka GameFounders*. [online].[cit.2019-04-10]
- [29] GIACOMO,A.2017. *Why Indian and German Startups Should Work Together?* [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: < <https://www.entrepreneur.com/article/289033>>
- [30] GOV.UK.2018. *Entrepreneurs setting up in the UK*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na:< <https://www.gov.uk/government/publications/entrepreneurs-setting-up-in-the-uk/entrepreneurs-setting-up-in-the-uk>>
- [31] GOV.UK.2018. *Guidance Entrepreneurs setting up in the UK*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na : < <https://www.gov.uk/government/publications/entrepreneurs-setting-up-in-the-uk/entrepreneurs-setting-up-in-the-uk>>
- [32] HITHIT. *Domovská stránka crowdfundingu HitHit*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: < <https://www.hithit.com/sk/article/whatIsHithit>>
- [33] CHERRY VENTURES. *Domovská stránka Cherry Ventures*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <http://www.cherry.vc/>
- [34] KATRIUM.2017. *Estonia – Europe's most entrepreneurial economy?* [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na:< <https://katrium.eu/2017/04/12/estonia-europes-most-entrepreneurial-economy/>>

- [35] KOBİ VENTURE CAPITAL INVESTMENT TRUST. *The Importance of Venture Capital for SMEs* [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <http://www.kobias.com.tr/en/importance_of_venture_capital_for_smes.html>
- [36] LIND. Merit, *Vedúca oddelenia pre financovanie v oblasti financií v Estónsku* [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na :< <https://e-estonia.com/looking-to-invest-estonian-crowdfunding-solutions-might-be-just-right-for-you/>>
- [37] MAJKOVÁ, SOBEKOVÁ, M. 2017. *V čom sa startup líši od bežnej firmy?* [online]. [cit.2019-04-10] Dostupné na : <<https://www.podnikajte.sk/pravne-formy/startup-bezna-firma>>
- [38] MANAGMENTMANIA. 2017. *Dlhové financovanie (Debt financing)*. Dostupné na: <https://managementmania.com/sk/dlhove-financovanie-debt-financing>
- [39] MINISTERSTVO FINANCIÍ SR. (2015). *Koncepcia pre podporu startupov a rozvoj startupového ekosystému v Slovenskej republike* [online]. Bratislava, 2015, 26 s. [cit.2019-04-10]. Dostupné na:<<https://www.mhsr.sk/inovacie/strategie-a-politiky/koncepcia-pre-podporu-startupov-a-rozvoj-startupoveho-ekosystemu-v-sr>>
- [40] MITSUI&CO- GLOBAL STRATEGIC STUDIES INSTITUTE .2018. *Unique development of estonian startup companies* [online].[cit.2019-04-10]. Dostupné na: <https://www.mitsui.com/mgssi/en/report/detail/_icsFiles/afiedfile/2018/07/27/1807i_ohnishi_e_1.pdf>
- [41] NEULOGY VENTURES. *Domovská stránka. Neulogy Ventures*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na : <http://www.neulogy.vc/>
- [42] NÉVERI, R. 2014. *Ako to vyzerá v TOP startup krajinách Európy?* [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: < <https://www.startitup.sk/ako-to-vyzera-v-top-startup-krajinach-europy/>>
- [43] NÉVERI, R. 2014. *Ako to vyzerá v TOP startup krajinách Európy?* Dostupné na:< <https://www.startitup.sk/ako-to-vyzera-v-top-startup-krajinach-europy/>>
- [44] NEXT COMMERCE ACCELERATOR. *Domovská stránka NEXT COMMERCE Accelerator*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na :< <https://nca.vc/>>
- [45] Ondrejka Tomáš . *European Startup Initiative*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na:<<https://www.startupheatmap.eu/analytics/city/Bratislava>>
- [46] PATEL, N. 2015. *90% Of Startups Fail: Here's What You Need To Know About The 10%*. [online]. [cit.2019-04-10] Dostupné na: < <https://www.forbes.com/sites/neilpatel/2015/01/16/90-of-startups-will-fail-heres-what-you-need-to-know-about-the-10/#7c170aae6679>>
- [47] PODNIKATELSKÝ PLÁN. 2015. *Ako môže vášmu podnikaniu pomôcť podnikateľský anjel*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na : <<http://www.podnikatelskyplan.sk/podnikatelskylanjel.html>>
- [48] RENDERFOREST. 2017. *Some Definition of Startup*. [online]. [cit.2019-04-10] Dostupné na: <https://hackernoon.com/some-definition-of-startup-86d35166e35>
- [49] REPUBLIC OF ESTONIA, MINISTRY OF ECONOMIC AFFAIRS AND COMMUNICATIONS. 2017. *EIT Digital and Startup Estonia join forces to boost Estonian startup ecosystem*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <<https://www.mkm.ee/en/news/eit-digital-and-startup-estonia-join-forces-boost-estonian-startup-ecosystem>>
- [50] REZÁKOVÁ, V. 2016. *Akcelerátory ponúkajú startupom skutočné smart money*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <<https://www.podnikajte.sk/podpora-podnikania/akcelerator-startup>>
- [51] RUBIXLAB. *Domovská internetová stránka RubixLab*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: < <http://rubixlab.com/incubation/>>

- [52] SBA. 2015. *Koncepcia rozvoja inkubátorov a poskytovania služieb inkubátorovej starostlivosti pre začínajúce podniky na Slovensku*. Bratislava: December 2015. s.73. Dostupné na : http://www.sbagency.sk/sites/default/files/image/koncepcia_inkubatorov_analyticka_cast.pdf
- [53] SHARMA,A.2018. *The Contribution of Banks in the Growth & Development of Entrepreneurship*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na:< <https://www.entrepreneur.com/article/323863>>
- [54] SIDBI. *Modes of Financing for Startups*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: < <https://smallb.sidbi.in/%20fund-your-startup-business%20/modes-financing-startups>>
- [55] SLÁVIK Štefan-kolektív. *Podnikateľské modely a podnikateľské stratégie startupov I*. [online]. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm, 2015, 310 s. [cit.2019-04-10]. ISBN 978-80-225-4167-1. Dostupné na: <https://fpm.euba.sk/www_write/files/katedry/km/zbornik-podnikatelske-modely-2015.pdf>
- [56] SLOVAK BUSINESS AGENCY.2018. *Analýza start-upov na Slovensku Strategická časť*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <http://www.sbagency.sk/sites/default/files/5_analyza_start-upov_na_slovensku.pdf>
- [57] STARTNEXT. *Domovská stránka crowdfundingu Startnext*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na:< <https://www.startnext.com/>>
- [58] STARTUP ANGELS. *Tallin*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: < <https://startupangels.com/market/tallinn/>>
- [59] STARTUP BLINK. 2019.*Countries Global Ranking of Startup Ecosystem*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: < <https://www.startupblink.com/>>
- [60] STARTUP COMMONS. 2015. *What Is Startup Ecosystem?* [online]. [cit.2019-04-10] Dostupné na:< <https://www.startupcommons.org/what-is-startup-ecosystem.html>>
- [61] STARTUP ESTONIA. *Supercharging the Estonian startup ecosystem*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: < <https://www.startupestonia.ee/>>
- [62] STARTUPBLINK. *Global Accelerator Map - List of Startup Accelerators-StartupBlink*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <<https://www.startupblink.com/accelerators>>
- [63] TOMEK, M. 2014. *Startup Genome Report: Šesť fáz vývoja startupu*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <<https://www.startitup.sk/startup-genome-report-sest-faz-vyvoja-startupu/>>
- [64] WALKING VENTURES. *Domovská stránka Walking Ventures*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <https://walking.vc/>
- [65] ZELENÁKOVÁ, D. 2017. *Čo je to crowdfunding a ako funguje* [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na:< <https://www.podnikajte.sk/financie-na-podnikanie/co-je-crowdfunding>>
- [66] ZWILLING,M. 2010. *How to Get Funding From Friends, Family, and Fools*. [online].[cit.2019-04-10] Dostupné na: <https://www.businessinsider.com/how-to-get-funding-from-friends-family-and-fools-2010-11>