

MINI- START- UP REPORT

brought to you by Startup Report and

SEED STARTER 
České spořitelny



FinTech 
Cowboys

Hlavní partneři Mini Startup Reportu

Editorial

Milí příznivci startupové komunity,

dovolte mi představit vám “miniSUPR” – malého sourozence Startup Reportu s velkým cílem: pravidelně vás informovat o dění na české startupové scéně očima jejích klíčových hybatelů. Jedná se o zhmotněný důkaz, že startupová komunita v Česku žije i v dalším covidovém roce 2021, ba dokonce se má čile k světu, a že máme v týmu nejen smysl pro každou novou výzvu, ale i skvělé, aktivní partnery v zádech. Tento projekt totiž vzešel ze spolupráce s investičním programem České spořitelny Seed Starter a za přispění dalších partnerů naší #SUPR výzkumné studie.

Děkujeme, že jste si našli čas na tento první díl z plánované série občasníků - tentokrát na téma fintech. Ať už budete magazínem jen listovat nebo jej důkladně pročtete, budeme vděční za vaši zpětnou vazbu i případné sdílení mezi všechny, jimž není lhostejný vývoj české startupové scény či „jen“ hledají inspiraci, jak podpořit regeneraci české ekonomiky po covidové zkoušce.

To vše jsou totiž naše nemalé ambice pro toto – a hlavně budoucí – vydání.

Za celý tým vám přeji příjemné, obohacující čtení.



Tereza Zyklová,
COO Chance for Us
SUPR Editor in Chief

V České spořitelně se snažíme naučit lidi hospodařit a zajistit jim přístup k prosperitě. Mnohé z našich produktů a služeb jsou jedničkami na českém trhu a my neustále hledáme a vyvíjíme další.

Také z toho důvodu vzniknul na konci roku 2019 Seed Starter, jehož prostřednictvím propojujeme banku s řešeními ze světa startupů. Postupně pronikáme do komunity plné nápadů a ambiciózních cílů. Přestože nejde o jediný směr, kterým se rozhlížíme, je pro nás svět fintechu klíčový. Hledáme projekty, které budují a přinášejí dlouhodobou hodnotu. Jen tak mají perspektivu být na trhu i za 200 let – podobně, jako největší tuzemská banka. Partnerství mezi startupy a korporacemi jsou čím dál častější, protože využívají synergií a pomáhají oběma stranám. Důkazy, že taková spolupráce funguje, najdete i na následujících stránkách.

Ponořte se do rozmanitého obsahu ze světa fintechu.

Přeji vám příjemné čtení prvního miniSUPRu.



Jiří Skopový,
leader programu
Seed Starter
České spořitelny

SEED STARTER 
České spořitelny

Obsah

- 6–7 **Programovatelné peníze jsou za dveřmi**
- 8–9 **Kolik je v ČR fintechů?**
- 10–11 **Fintechová mapa České republiky 2021**
- 12–15 **Investown: Co všechno se dá zvládnout za 6 měsíců**
- 16–17 **Na slovíčko s fintechy – Pillow**
- 18–22 **Fintech podle JICu**
- 24–25 **Martin Medek: Startupy by měly využít příležitosti bankovní identity**
- 26–29 **Investice do fintechů**
- 30–31 **Na slovíčko s fintechy – Tatum**
- 32–35 **Jiří Skopový: Růst startupu pod křídly banky**
- 36–38 **To nejlepší z Depo Ventures Startup Pitch**
- 40–41 **Petr Chládek: Přál bych nám všem více odvahy**
- 42–43 **Na slovíčko s fintechy – Twisto**
- 44–47 **Microsoft: Nejen fintechy u nás mají dveře otevřené**
- 48–51 **Startup Report 2021_2022**
- 52–54 **DLA Piper: Je společensky odpovědná firma nový standard?**
- 56–61 **Agentura CzechInvest: podpora expanze českých startupů**
- 62–63 **Kalendář akcí**

Programovatelné peníze jsou za dveřmi

Digitální měny centrálních bank (CBDC) získaly v poslední době na popularitě, ať už ve světě akademiků nebo světoznámých konzultačních společností. Vydobily si svůj prostor v médiích, na konferencích nebo v rámci dalších diskusních skupin, ať už jde o podcasty nebo sociální sítě.

Zda tento růst zájmu o CBDC způsobil možný, leč nahlas nevyřknutý strach centrálních bank z potenciální částečné ztráty vlivu na monetární politiku (ve světle kryptoměn či projektů typu Libra/Diem od Facebooku), nebo je za tím něco jiného, není ta podstatná otázka. Mnohem zajímavější úhel pohledu je, zda některá významná centrální banka bude natolik odvážná a tuto měnu skutečně naplno spustí ve světle stále klesajícího významu hotovosti v našem každodenním životě. Zatím se totiž stále hodně točíme ve fázích rešerší, maximálně pilotů. Z větších ekonomik jsou zatím v pokročilém stádiu v Číně v projektu digitálního renminbi. Tímto krokem chce tamější regulátor částečně nahodit dominantní postavení technologických gigantů, jako jsou AliPay nebo WeChat, a znovu vrátit banky do transakční hry. Úplně jiný level otázek by případně spustila otevřenost CBDC třetím stranám, tedy aby je ke svým klientům mohly dodávat i jiné entity než banky

nebo platební instituce. Například fintechové firmy, které se soustředí na oblast plateb, včetně těch odložených.

Člověku hned zarezonují samoplatící auta, kterými půjde jednoduše provést platbu za tankování na čerpací stanici, stejně tak potvrdit platbu za parkování, mýto, apod. Samoplatící auta ale jsou jen začátek – často zmiňovaný příklad mezi množstvím dosud neprobádaných use-casů. Ukazují nám ale to důležité – že přesunutí malých plateb někam „na pozadí“ našich každodenních činností, do „automatického módu“, by dávalo smysl.

Na CBDC nicméně můžeme nahlížet i jako na přípravu infrastruktury pro programovatelné peníze. Ono totiž přidat další dimenzi do relativně nudného a lineárního světa peněz je neskutečně atraktivní nápad. Hodně doposud zmíněných use-casů programovatelných peněz se zaměřuje především na automatické odvody daní (např. real-time odvedení DPH při samotném nákupu).

Já si ale myslím, že pokud k tomu přihodíte internet věcí, dostaneme naprosto exkluzivní stavební mix, z něhož porostou extrémně zajímavá řešení různých klientských potřeb. Případně se podaří dostat platby do míst, o kterých se nám zatím ani nesnilo.



Josef Boček,
analytik České spořitelny

Kolik je v ČR fintechů?

Fintechová scéna v České republice je překvapivě veliká. Ale kolik je právě v této chvíli u nás fintechů, to asi nikdo neví. Již více než pět let se ve **FinTechCowboys.cz** snažíme českou fintechovou scénu mapovat a poskytujeme ty nejlepší informace, jaké máme k dispozici. Jedny z nejlepších informací, ke kterým se můžete dostat.

Dokonce ani není jednoduché určit, které firmy či projekty do fintechu lze počítat. Patří tam banky nebo nepatří? Patří tam investiční firmy bez významné technologické inovace? Nechceme, aby náš přehled byl pouhým seznamem bankovních či investičních aplikací bez přidané hodnoty. Ale co když dříve nezávislý fintech koupí nějaká banka a zintegruje ho do svého internetového bankovníctví? Má v přehledu zůstat nebo ne? To jsou otázky, na které neustále hledáme odpovědi, a věříme, že nám s nimi všichni příznivci fintechu pomohou.

Neméně obtížné je někdy (vy)sledovat, jestli a nakolik je konkrétní fintech českou záležitostí. A pak jsou tu obory jako gastro-tech, eko-tech nebo umělá inteligence. I ty někdo řadí a někdo neřadí do fintechu.

V našem přehledu najdete celou řadu kategorií, které mají usnadnit orientaci mezi jednotlivými fintechy. Snažili jsme se inspirovat podobnými přehledy v zahraničí. U některých je zařazení poměrně jednoznačné (například kategorie Investice či Insurtech). Naopak některé fintechy by klidně mohly být v několika kategoriích. P2P investování, crowdfunding a půjčky mají někdy velmi tenkou hranici.

Když jsme před pěti lety vydávali první fintechný přehled, byla tam řada firem, která dnes již neexistuje. Přesně takový je svět startupů – některé zaniknou, jiné excelují. A tak na závěr máme jednu prosbu a jedno varování pro klienty fintechnů. Fintechnová mapa není investiční rádce a už vůbec ne záruka zajištěného a bezrizikového zisku! A pokud víte, že v našem přehledu máme nějakou chybu, vzniká nový fintech, který jsme ještě nepodchytili, nebo dokonce již existuje a my o něm jenom nevíme, pomozte nám přehled vylepšit.

Martin Pacholet,
šéfredaktor FinTechCowboys.cz
info@fintechcowboys.cz



Fintechnovou mapu naleznete na dalších stránkách.

Fintechová mapa České republiky 2021



FinTech 
Cowboys

Insurtech

Bankovní a fintech software


Blockchain













 
  
BRAIINS 

Investice


 
XIXOIO

Účetnictví, cashflow

Investiční crowdfunding

 
UPVEST **ROIER**
 **INVESTOWN**
 

Měnový trh



akcenta

Platby



Osobní finance, úspory



Bankovní a zahraniční fintechy



P2P investování, půjčky



Crowdfunding



Fintechová mapa ke stažení v podobě posteru zde:



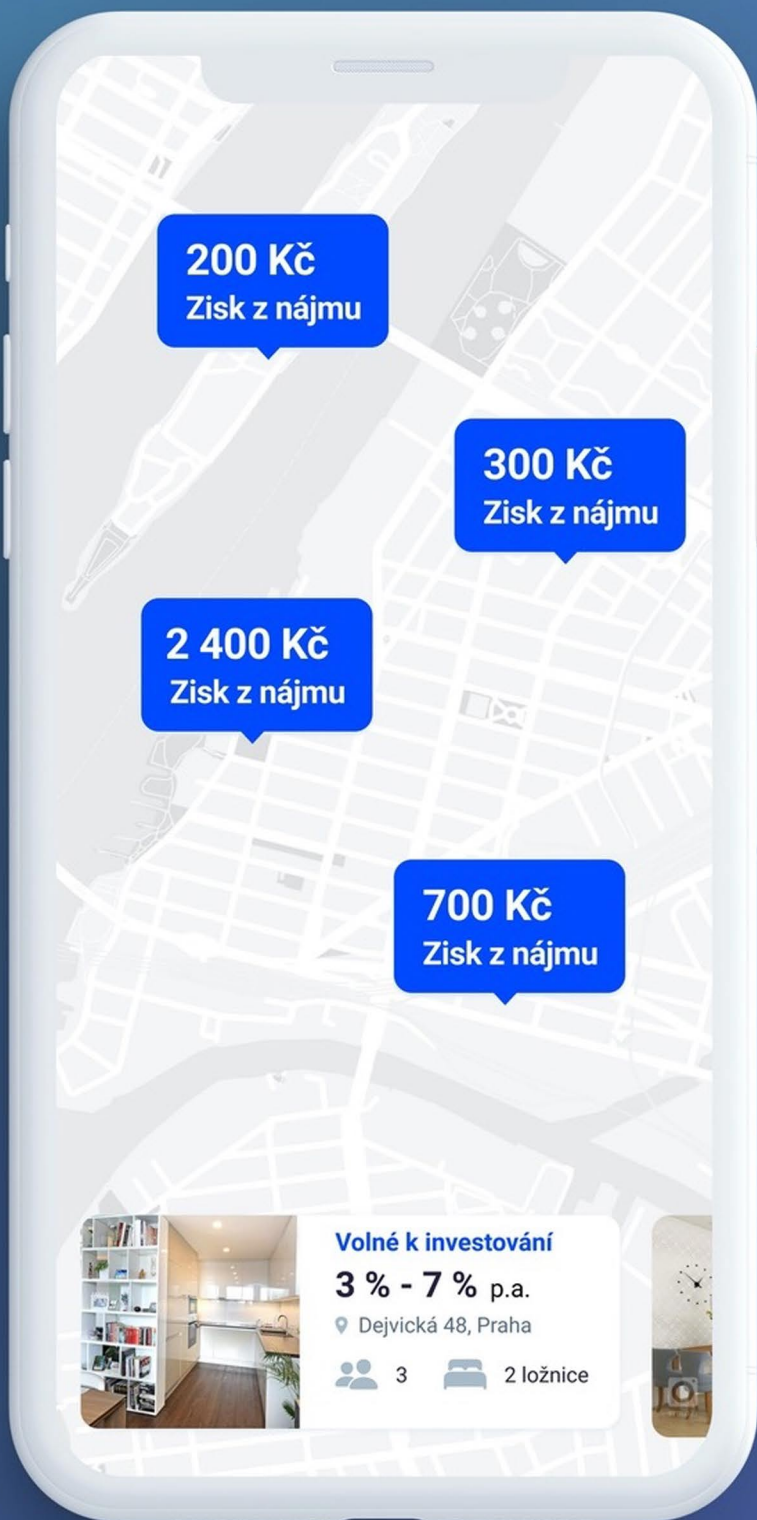
Investown: Co všechno se dá zvládnout za 6 měsíců

**Umožňují získávat výnos z pronájmu
rezidenčních nemovitostí.**

**Projekt Investown zakladatelů Alana
Pocka a Filipa Suka zaznamenal
během posledního půl roku
raketový růst.**

Před rokem, na podzim roku 2020, získal projekt Investown silného partnera v podobě programu Seed Starter České spořitelny. Šlo o důležitý krok k naplnění na první pohled jednoduchého cíle start-upu – otevřít realitní trh všem, tedy nabídnout drobným investorům portfolio rezidenčních nemovitostí a následně jim každý měsíc vyplácet část inkasovaných nájmů poměrnou k výši investice. A poslední půlrok v podání rozrůstajícího se týmu Investownu byla jízda na nemovitostní vlně.

Po překonání řady překážek byla služba na konci dubna 2021 spuštěna a od té doby raketově roste. Investown klientům dosud nabídnul přes 60 bytů v 18 českých městech. K výběru nemovitostí společnost využívá vlastní algoritmus vyvíjený 6 měsíců, který porovnává cenu, potenciální nájem a kvalitu lokality, takže dokáže identifikovat nemovitosti vhodné k investici.



vizualizace aplikace Investown



„Zájem o mikroinvestice do nemovitostí několikanásobně předčil naše očekávání a svižný růst pokračuje. Půl roku od spuštění registrujeme přes 30 tisíc uživatelů, kteří u nás proinvestovali více než 200 milionů korun. S tím jsou spojené i první výnosy, za posledních šest měsíců jsme klientům vyplatili více než 1,2 milionu korun a tato suma bude každý měsíc výrazně vyšší. Abychom uspokojili poptávku investorů, poohlížíme se i po větších a luxusnějších bytech, které mohou přinést vyšší výnos,“

shrnuje aktuální období **Alan Pock**,
CEO & co-founder Investown.

Po vyplacení prvních výnosů na konci dubna začal počet investorů růst nečekaným tempem. Rozrůstající se tým Investownu – zatímco v dubnu se na chodu projektu podílelo 8 lidí, nyní jich je 16 – tak musí vynaložit veškeré úsilí, aby zajistil dostatek vhodných investičních příležitostí. Svým klientům chce nabízet až 20 nemovitostí každý měsíc. Dalším významným milníkem na cestě k zákazníkům bylo uvedení mobilní aplikace na konci léta. Ta se v Česku brzy v App Store stala čtvrtou mezi aplikacemi v kategorii finance.

V blízké budoucnosti se chce Investown navíc soustředit na větší nemovitosti, které se skládají nejen z bytů, ale také komerčních prostor, takže poskytují dobrý mix vyššího výnosu a zároveň stability zisků. Spolu se Seed Starterem České spořitelny současně pracuje na propojení s bankovníctvím George, čímž nabídne možnost mikroinvestic do nemovitostí dalším více než 1,8 milionům uživatelů této aplikace.

Na slovíčko s fintechy. Pár otázek pro + Pillow

Šéfredaktor Fintech Cowboys Martin Pacholet se ptá: „Kam bude směřovat v nejbližších letech český insurtech? Očekáváte, že vzniknou nové insurtechy? Konzervativní pojišťovny se pokusí o inovace, nebo dojde k propojení tradičních institucí a insurtechů, jako se to třeba děje mezi bankami a „investičními“ fintechy?“

Hlavní technologické inovace v pojišťovnictví nás teprve čekají, stojíme na počátku proměny pojišťovnictví. Jisté je, že budoucí vývoj ovlivní každou ze tří oblastí insurtechu jinak.

Insurtech pojišťovny. Vznik nových společností je obtížný, důvodem je vysoká míra regulace, kapitálové požadavky a potřeba odborníků z mnoha oborů (risk, aktuáři, zajištění atd.) Shrnutí: nové české digitální pojišťovny trh v dalších letech určitě nezaplaví, Pillow a Simplea své konkurenty snadno nezáskají. Pravděpodobnější je vstup zahraničních subjektů a jejich nabídka českým klientům, podobně

jako americká Lemonade nabízí své služby v Německu. A o slovo se přihlásí i specializované pojišťovny jednotlivých automobilek, Tesla již ukazuje svým konkurentům cestu.

InsurTech distribuce. Střední míra regulace a bez kapitálových požadavků umožní v dalších letech vznik nových zprostředkovatelů. Můžeme je rozdělit do dvou skupin. První tvoří on-line srovnávače, již v tomto okamžiku jich lze napočítat 16. Jako InsurTech bude možné označit výhradně ty, jejichž cílem je nabídnout kompletní on-line sjednání (ne pouze sběr leadů) a robotizované doporučení optimálního nastavení smlouvy kombinované s objektivním hodnocením nabízených produktů. Druhou skupinu tvoří specificky vytvořené produkty, které promují vlastní značku a záměrně potlačují skutečného tradičního pojistitele (např. MutuMutu nebo PetExpert).

InsurTech B2B dodavatelé. Vzhledem k malému trhu je pro české vývojáře obtížné vytvořit službu, která by byla životaschopná bez rychlé expanze do zahraničí. AI řešení pro vstupní prohlídku vozidla, likvidaci škody, detekci pojistného podvodu atd. jsou vzhledem ke snadné implementaci přes API rozhraní vystaveny světové konkurenci a úspěch české firmy by byl spíše zázrakem. Naopak řešení vyžadující lokální znalost mají šanci. V současnosti se dynamicky rozvíjí oblast B2B srovnávačů od fintech společností (např. ATAQAMA nebo Business Logic).



Martin Podávka,
spoluzakladatel Pillow pojišťovny

Fintech podle JICu

Jak regionální inovační agentura podporuje startupy z finančního prostředí?

Jihomoravské inovační centrum (JIC) letos oslavilo osmnáct let od svého založení. Pohledem na výčet úspěchů lze asi bez obav konstatovat, že investice do podpory inovací se kraji více než vyplatila: agentura podpořila vznik a růst projektů jako Y Soft, Kiwi, Sewio, Flowmon, Tatum, Phonexia, a region je i proto svými inovačními aktivitami vyhlášený.

JIC nabízí široké portfolio služeb – od rozvoje podnikavosti, přes konzultace pro začínající startupisty, až k vysoce odborným projektům týkajících se mezinárodní expanze a financování, a to včetně evropských grantových programů jako EIC Accelerator, Horizon Europe, EIT Digital nebo EIT Raw Materials. „Na národní úrovni je programů podporujících startupy v rané fázi minimum.

A pro banky i investory se jedná o velmi rizikovou investici. Pro startupy je tak velmi komplikované získat zdroje na rozjezd firmy,“ zdůvodňuje Monika Vrbková, která v JICu vede tým specializovaný právě na financování.

Startupy z oblasti fintech? Potřebují kredibilní partnery

JIC nabízí své služby startupům bez ohledu na to, ve kterém odvětví klientská firma působí. Záleží jen na tom, zda přináší unikátní produkt nebo službu s vysokou přidanou hodnotou.

Pro fintechy jsou ale podle Vrbkové některé služby přeci jen důležitější. Klíčovým bodem v cestě k úspěchu je podle ní zejména získání kredibilního partnera z bankovního sektoru. „Když se to startupu povede, otevřou se mu dveře ke koncovým zákazníkům,“ vysvětluje Vrbková s tím, že i z tohoto důvodu se JIC věnuje propojování fintechů s korporacemi a velkými finančními institucemi. „Korporace mají kapitál, ale masivní struktura jim neumožní agilně inovovat jejich služby. Trvá to dlouho. Startupy jsou v opačné roli – nemají zdroje, ale mají nápady a flexibilitu.“

Hvězdy fintech z jižní Moravy

Mezi nejvýraznější fintechy z jižní Moravy patří **Roger**, který ve spolupráci s Komerční bankou úspěšně prorazil v oblasti faktoringového financování.

Daří se i blockchainům a startupům v oblasti zajištění bankovní bezpečnosti. Zejména v posledních měsících sbírá jeden úspěch za druhým **Tatum Blockchain Services**. Brněnský startup se stal vůbec prvním českým zástupcem, který se probojoval do prestižního akcelérátoru SkyDeck v Silicon Valley, a nedávno zvítězil v celoevropské soutěži SWCSummit. Jeho řešení nabízí programátorům jednodušší tvorbu aplikací nad blockchainem. Podle Petra Chládky, ředitele JICu, Tatum dokonce patří k horkým adeptům na prvního deep-tech jednorozce u nás.

Technologický podnikatel roku i umístění v Deloitte Technology Fast 50 – to jsou jen některá ocenění další velmi dobře šlapající fintechové firmy. **ThreatMark** vyvinula za pomoci strojového učení systém pro odhalení podvodů v on-line bankovníctví. Ten sleduje veškeré aspekty chování uživatele: od toho, z jakých zařízení a v kterou hodinu do bankovníctví obvykle přistupuje, až po to, jak rychle píše na klávesnici nebo jak pohybuje myší.

Po pěti letech teď jejich řešení poskytuje ochranu více jak 20 milionům uživatelů.

Mezi klienty JICu je i další osvědčená značka – **Purple Technology**. Ta letos oslavila deset let existence na trhu. Vytváří technologické zázemí pro forexové brokery a další fintechové společnosti a kromě špičkových služeb je její jméno známé také díky výjimečné firemní kultuře postavené na silných hodnotách.

Budoucnost financí je digitální

Digitalizace bude hrát roli při oživení a modernizaci evropského hospodářství, kterému pandemie COVIDu zasadila významnou ránu. Digitální revoluce – tolikrát zmiňovaná ve strategických dokumentech jakékoliv úrovně včetně Zelené dohody – musí tedy nutně zasáhnout i finanční služby. A samozřejmě se tak už i děje. Rozvoji v poslední době paradoxně pomohla i pandemická situace. „Například online ověřování totožnosti umožnilo spotřebitelům otevírat si účty a využívat řadu finančních služeb na dálku,“ uvádí jeden z příkladů Monika Vrbková.



Monika Vrbková,
Head of Financing Entrepreneurship Support Team

V této souvislosti můžeme zmínit i brněnskou **Phonexii**, která se zabývá řečovými technologiemi. Právě ony mohou pomoci zvýšit bezpečnost při telefonních operacích a komunikaci s bankou. Výrazně také stoupl podíl digitálních a bezkontaktních plateb v obchodech a růst zaznamenaly i nákupy na internetu.

„Fintech řešení pomohla rozšířit a urychlit přístup k úvěrům, včetně státem podporovaných úvěrů v reakci na krizi COVID-19. S rostoucí potřebou práce na dálku také posiluje význam zajištění bezpečného a spolehlivého provozu digitálních infrastruktur.“

Monika Vrbková je také přesvědčena, že se investice do fintechu budou ještě zvyšovat, ať už půjde o ty navázané na digitální měny, umělou inteligenci nebo blockchain.

JIC

300

účastníků konference Velvet
Innovation

25

projektů přihlášených do nové výzvy
programu Prototypuj a ověřuj

20

CEOs na akci Jak vyjednat s investory
ty nejvýhodnější investiční podmínky

Seed Starter

Jsme inkubační program od České spořitelny pro tzv. long-game startupy. Hledáme podnikatelské záměry, které mají tak silnou vizi a hodnotu pro zákazníky, že si troufnou být tu i za 200 let. Stejně jako Česká spořitelna.

„Chcete-li jen bohatství a slávu, jděte o dům dál. Pokud máte skvělý nápad, silný tým a jasný plán, ozvěte se. Rozvoj vašeho projektu podpoříme investicí a zařazením do profesionálního inkubačního programu. Pomůžeme vám dlouhodobě a udržitelně růst.“

Jiří Skopový, Leader programu Seed Starter

SEED STARTER 
České spořitelny

Martin Medek:

Startupy by měly využít příležitostí bankovní identity

„Startupy přichází s řešeními, která jsou svým způsobem unikátní. Izolují problém, který poté řeší nějakým neotřelým způsobem. Legislativní rámec nemá v reálném čase možnost, jak na to reagovat. A právě fintechy jsou toho zářným příkladem,“

zmiňuje Martin Medek ve videorozhovoru na téma bankovní identita, regulace a výhody spolupráce startupů s bankou, který před nedávnem vyšel na blogu investičního programu Seed Starter. Martin Medek má na starost otevřené bankovníctví v České spořitelně. Videorozhovor s ním vám vřele doporučujeme!

Najdete jej pod tímto odkazem: bit.ly/bank-id

Martin Medek, šéf otevřeného bankovníctví, Česká spořitelna

<https://bit.ly/bank-id>



Investice do fintechů

Rekordně dostupný internet, chytré telefony, rozvoj NFC, peer-2-peer platformy a sociální sítě, to jsou skutečnosti, které k sobě dnes staví finance a inovativní technologie blíže než kdykoliv předtím. Zkušenost ukazuje, že i v této oblasti byznysu platí, že jsou to právě startupy, kdo rychle a efektivně reaguje na potřeby klientů. Fintech je proto po zásluze ostře sledovaný sektor, neboť za poslední roky prokázal, že téměř výlučně v něm vznikají nové, úspěšné disruptivní technologie a produkty snažící se doplnit a mnohdy z velké části alternovat současné bankovníctví. Nelze se tedy divit, že investoři v posledních letech náležitě doceňují jejich přínos, a motivují tak banky a pojišťovny, tedy instituce, které tomu na první pohled poměrně dlouho odolávaly, k inovacím a rychlejšímu vývoji portfolia služeb.

Jak ukazují například data z pravidelných tržních analýz polské společnosti Vestbee, matchmakingové platformy pro startupy a investory ve střední a východní Evropě, fintech spolu s e-commerce dlouhodobě patří mezi nejoblíbenější oblasti investic. Pojdme být klidně konkrétní a ohlédnout se za uplynulými dvěma kvartály.

V našem regionu patří mezi nejzvučnější jména posledních dní třeba rumunsko-britský FintechOS, který v dubnu v rámci series B kola získal jednu z největších investic 2. kvartálu 2021: 51 milionů eur.

Tento startup se věnuje technologiím umožňujícím bankám a pojišťovnám adaptovat se na rapidně se měnící očekávání jejich zákazníků. Mezi investory dále uspěly i dva polské fintechy: Booste, který společně se sektorem e-commerce poskytuje financování založené na výnosech, a SPOKO, jež se věnuje mezinárodnímu trhu převodů peněz. Nemalé investice pak putovaly i do Estonska, třeba fintechu Mercuryo, který se zaměřuje na poskytování platebních řešení v kryptoměnách, a Single.Earth, jehož cílem je ztokenizovat světové přírodní bohatství, tak aby se stalo novým zlatem. Jinými slovy přeměňuje uhlík a biologickou rozmanitost Země v digitální zboží, čímž se snaží originálním způsobem řešit klimatickou změnu, respektive nabídnout kompenzace CO2 firmám a jednotlivcům. Poslední ze zmiňovaných projektů ukazuje jednu z aktuálních výzev pro fintech a bankovní sektor jako celek. Je jím bezpochyby reakce na klimatickou krizi, částečně již přetavená do Taxonomie a přidružených nařízení EU. Evropská komise jen v tomto roce přijala mnoho opatření, která zvyšují její ambice v oblasti udržitelného financování. Věřím, že právě toto bude téma pro řadu fintechů v příštích letech, a již nyní vidím prosak i do českých fintechových vod. Třeba projekt CO2IN Jana Palaščáka.

Investice ve fintechu exponenciálně rostou, na konci letošního roku analytici dokonce očekávají, že dosáhnou hodnoty 35–40 miliard dolarů celosvětově.

O tom, že je fintech zajímavou investiční příležitostí, tedy zřejmě nemůže být sporu. Na trhu již dnes najdeme řadu úspěšných projektů, které si našly své pevné místo na trhu, a řada nových vzniká – jsou hnány dobou a rychlostí vývoje, který jim přeje

a přináší velký potenciál obchodovatelnosti. Je však potřeba zvědomovat si, že fintech se co do rizika od ostatních sektorů startupového trhu zas tolik neliší a skutečně neplatí, že co fintech, to drahokam. I zde je pochopitelně řada neúspěšných pokusů, projektů, které jednoduše přišly příliš pozdě, nebo naopak brzy, případně už v samém základu neobstály u zákazníka a nestrefily se do jeho nálad či potřeb. Navíc internetová bublina dot.com z počátku tohoto tisíciletí nám již jednou jasně ukázala, že u původně slibně se rozvíjejících finančně-technologických projektů nemusí být vše tak růžové, jak se na první pohled zdá. Prasknutí bubliny očekávání bych nepřál zažít nikomu, proto buďte obezřetní.



Daniel Šenkýř,

CEO Keiretsu Forum CEE a partner v novém investičním fondu EnWin.cz. Specializuje se na financování udržitelných a cirkulárních startupů.

enwin

Fond na obnovu planety



VODA



CO₂



ODPADY
A PLASTY



ENERGIE

Čím víc pomáháme, tím víc vyděláváme.

www.enwin.cz

Na slovíčko s fintechy. Pár otázek pro



Šéfredaktor Fintech Cowboys Martin Pacholet se ptá: „Blockchain je stále u některých bank slovo na blacklistu.

Dá se to nějak zlomit?

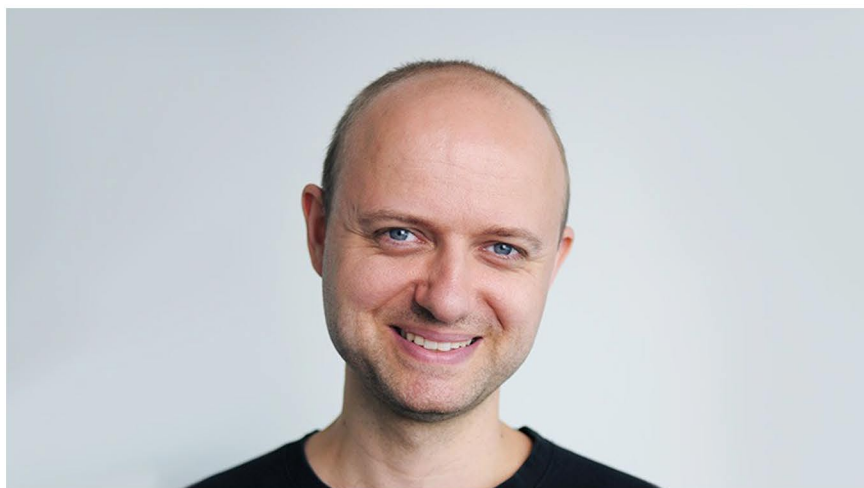
Je ve světě nějaký pěkný příklad, kde se to u velké banky už stalo? A jsou třeba klasické fintechové společnosti tím vhodným uživatelem pro použití blockchainové technologie?“

Zatímco některé tradiční finanční instituce mohou být vůči blockchainu poněkud skeptické, mnoho jich zároveň podrobně zkoumá možnosti, které jim tato technologie může přinést. Blockchain má potenciál revolucionalizovat tradiční finanční systémy a zvýšit jejich bezpečnost, transparentnost, i spolehlivost.

Původní idea kryptoměn byla odstranit zprostředkovatele ve finančních transakcích. To bylo umožněno využitím distribuované sítě k ověření transakcí, kde v celém procesu neexistuje pouze jedna entita, která má kontrolu nad celým procesem. DeFi jako obor vzešlo z blockchainu a zavázalo se k dodržení principu odstranění jednoho zprostředkovatele. Takže dává smysl, že tradiční finanční instituce nebudou velkými fanoušky.

Každopádně eliminace prostředníků není jediným benefitem, který blockchain přináší. Transakce a vůbec veškerá data jsou na blockchainu lépe zabezpečená, více transparentní i spolehlivá než data uložená kdekoli jinde. Finančním institucím tato technologie přináší nespočet benefitů a mnoho z nich již hledá způsoby, jak blockchain zapojit do svých stávajících systémů.

Brzy uvidíme i hybridní modely, kde finanční instituce budou zároveň využívat blockchain i se stále chovat jako zprostředkovatelé, což přinese výhody i bankám a jejich zákazníkům. Ve světě existuje už slušný počet bank, které fungují na blockchainu, z těch nejznámějších třeba J.P. Morgan. V Indii k implementaci této technologie spojilo síly 15 indických bank, které daly vzniknout společnosti Indian Banks' Blockchain Infrastructure Co Pvt Ltd (IBBIC). V Itálii běží na místním blockchainu Spunta dokonce 100 bank. The Bank of England začala zhodnocovat benefity blockchainu už v roce 2019, o čemž letos přehledně informoval Forbes v článku Trends In Blockchain: Why Big Banks Are Adopting This Technology. A v neposlední řadě i množství fintechů jako PayPal nebo Revolut kryptoměny podporuje v širokém měřítku.



Jiří Kobelka,
Tatum CEO

Jiří Skopový:

Růst startupu pod křídly banky dává smysl oběma stranám.

Tuzemské bankovní domy se celkem nedávno začaly vydávat do neznámých vod. Inovace a řešení pro zákazníky hledají mezi startupy. Kupříkladu Seed Starter České spořitelny pečlivě vybírá vhodné fintechy, v nichž kupuje minoritní podíl a vedle investice jim pak přináší i celou řadu synergií. Poslední půlrok na tuzemské startupové scéně krátce hodnotí lídr programu Jiří Skopový.

Ovlivnila startupovou scénu pandemie covid-19?

Bohužel musím říct, že pandemie o něco snížila apetit k podnikání. Jedním z důvodů může být ještě větší míra nejistoty. Mnoho podnikatelů, i těch nejzkušenějších, potvrzuje, že nestálost a neustále se měnící pravidla podnikání jim výrazně komplikují život. Na druhou stranu dala pandemie vzniknout novým nápadům, především v oblasti zdraví, e-commerce a digitalizace. Více projektů vidíme v oblasti krypta, což ale s pandemií příliš nesouvisí.

Jaké události posledního půl roku z oblasti startupů považujete za nejzajímavější?

Pro mě je to spolupráce na rozvoji projektu Investown.cz, do něhož jsme vstoupili ke konci roku 2020. Daří se mu nad očekávání a stal se z něj jeden z nejrychleji rostoucích fintechů v Česku (co se týče počtu uživatelů). Na trhu ale vidíme i další fintechy, které rostou a škálují do zahraničí, či nové subjekty v oblasti investic a lendingu. Pokud se podívám mimo oblast fintechu, nemohu nezmínit i velký úspěch Rohlík.cz.

„Pro tuzemskou startupovou komunitu je hrozně důležité, že máme českého jednorožce. Je to důkaz toho, že se s českými startupy musí počítat i v globálním měřítku.“



Jiří Skopový,
leader programu Seed Starter České spořitelny

Dařilo se vámi zainvestovaným startupům? Jak je ovlivnila pandemie covid-19?

Musím říct, že jsme spokojeni. Naše semínka úspěšně vyrašila a energicky rostou. Investown.cz měl skvělý start. V krátké době se z něj stala atraktivní služba, o níž je velký zájem. Je dobře, že umožňuje realizovat výnosy z pronájmu nemovitostí opravdu každému.

Náš druhý projekt Signi pak nabírá jednoho významného klienta za druhým. Daří se jim také skvěle, podílejí se na řešení BankID Sign a expandují

do zahraničí. Nyní se soustředíme na škálování těchto projektů v rámci naší banky a samozřejmě se intenzivně poohlížíme po dalších povedených projektech.

Kam se za toto období posunul Seed Starter?

Podářilo se nám zajistit dluhové investování pro stávající i budoucí zainvestované subjekty, abychom jim ještě lépe pomohli růst a nabídli podporu, kterou by jim standardní venture fondy nedokázaly poskytnout. Pracujeme na některých pluginech pro bankovníctví George, a hlavně intenzivně spolupracujeme s bankou na implementaci zainvestovaných startupů, což jim umožní rychlé škálování. Aplikujeme tzv. pull přístup, takže hledáme primárně dle interní poptávky z naší banky. Velkou radost nám dělá rostoucí důvěra i že po počátečním ostychu v bance poptávka po Seed Starteru úspěšně roste.

Seed Starter

189

přihlášených projektů
do Seed Starteru

16

zúčastněných projektů
na Bootcampech

8

provedených due diligence

To nejlepší z Depo Ventures Startup Pitch

**Na konci září proběhl pro všechny
fintechové nadšence velmi
podnětný online event v režii Depo
Ventures s názvem Startup Pitch:
Fintech & Blockchain edition.**

Hosty panelové diskuse byli mimo jiné Viktor Gřešek (Business Development CEE, Mastercard), Jiří Skopový (leader Seed Starteru České spořitelny), Jaroslav Horváth (Research, Development, Strategy, Raiffeisenbank), Jiří Kobelka (expert na blockchain a zakladatel startupu Tatum), Juraj Králik (CEO Fintech Hub Slovakia) a Petr Šíma (zakladatel Depo Ventures).

Zaznělo mnoho zajímavých myšlenek a postřehů z oblasti fintechu a my vám v této krátké reflexi přinášíme souhrn těch nejzajímavějších.

Fintech musí vždy přemýšlet alespoň v evropském měřítku

Většina panelistů se shodla, že u nás vzniká celá řada zajímavých fintechů, což je skvělé, protože přinášejí stále nové myšlenky a konkurují si, čímž vylepšují poskytování služeb zákazníkům. Co ale odlišuje ty globálně úspěšné od ostatních, jsou vedle progresivity jejich řešení i ambice zakladatelů. Přístup samotných projektů je v počátcích vždy primárně lokální, ale uspět mohou jen ty s globální či alespoň regionální ambicí.

„Pokud cílíte pouze lokálně, střílíte se do vlastní nohy.“

Juraj Králik,
Fintech Hub Slovakia

A právě ve škálování je potřeba startupům pomoci. Bohužel však např. právní prostředí motivuje řadu fintechů zakládat své společnosti v regulatorně pokrokověji laděných zemích, než je Česko.

Nejdřív do Evropy, potom do světa

Petr Šíma upozornil, že u globálního smýšlení je důležité brát v potaz výrazné lokální odlišnosti. Zatímco ve Spojených státech amerických se k platbám stále běžně používá šek, v některých asijských zemích jsou již několik let výrazně rozšířeny například QR platby. Potřeby a zvyky uživatelů jsou tak výrazně odlišné.

Základem tuzemských fintechů by tedy mělo být cílení na celý evropský trh. Je to základní předpoklad pro konkurenceschopnost dvěma fintechovým gigantům – Číně a Spojeným státům. Je-li projekt úspěšný na více evropských trzích, může mít následně celosvětové ambice. Projekty s minimálně evropskými ambicemi jsou navíc mnohem zajímavější pro investory.

Právě Čína a USA jsou v oblasti fintechu podle odborníků před Evropou o krok napřed. Významnou výhodou je fakt, že jsou výrazně konsolidovanějšími trhy. Celoevropským ambicím tuzemských fintech startupů podle Jaroslava Horvátha nenahrává fakt, že se skládá z mnoha malých trhů s rozdílnými regulacemi. Při expanzi projektu do dalších zemí je tudíž nutné udělat celou řadu změn.

„Při expanzi na další evropské trhy musíte udělat celou řadu změn. Většinou malých, i ty však vyžadují mnoho energie a pozornosti.“

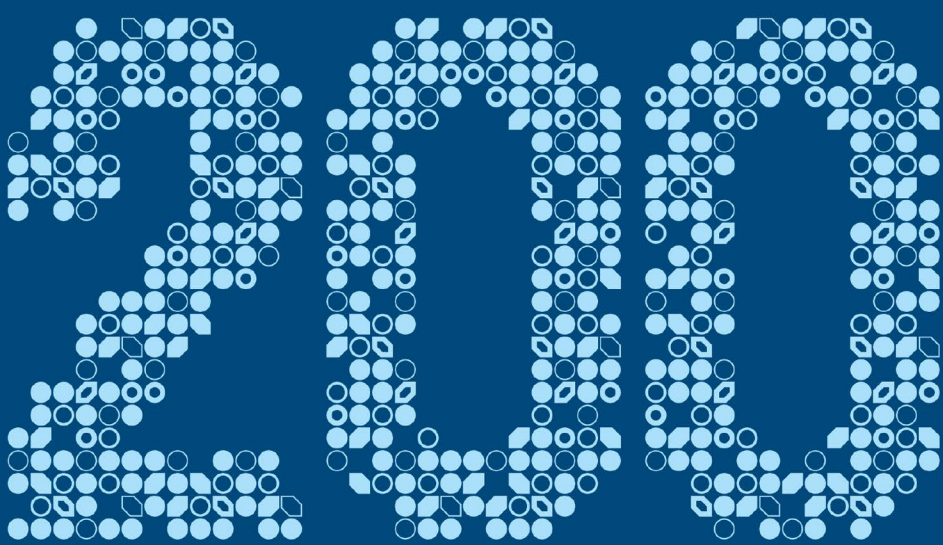
Jaroslav Horváth,
Raiffeisenbank

Silný partner

I pro evropskou expanzi se tudíž startupům vyplatí najít silného strategického partnera, který se škálováním na zahraniční trhy pomůže a sám ve více zemích již roky působí. Že to zní snadněji, než to ve skutečnosti je? Kdeže! Prvním krokem pro startup může být využití některého z akceleračních programů bank. Kupříkladu Seed Starter České spořitelny těží z nadnárodního zázemí skupiny Erste.

„Erste operuje v šesti evropských zemích, kde má více než šest milionů aktivních klientů. Právě proto je možné naším prostřednictvím škálovat nejlepší fintechová řešení za hranice, oslovit obrovské množství lidí a tím naplnit globální potenciál startupu,“

uzavírá téma Jiří Skopový.



Vítejte v éře long-game podnikání

Pokud nám dokážete popsat, proč
tady váš startup bude i za 200 let,
staneme se vaším investorem.

Přihlaste svůj projekt na
www.seedstarter.cz.



Petr Chládek:

Přál bych nám všem více odvahy – jen s ní můžeme řešit globální výzvy

Česká společnost je v porovnání se západní Evropou stále hrozivě konzervativní. Možná je to dědictví minulého režimu, možná národní charakteristika. Budu věřit, že jde spíše o možnost první. Měli bychom totiž alespoň nějakou šanci podílet se v budoucnu na řešení globálních výzev.

Mudrování a „pozice v rohu“ ještě z nikoho tahouna a lídra neudělala.

Mladší generace podnikavých lidí snad dává naději na to, že se to někdy v budoucnu změní. Že se z toho rohu odvážíme vylézt na světlo a začneme globální výzvy řešit jako odpovědní lídři se silnou vizí.

Pravda, ve startupové bublině stojí globální výzvy a potřeba řešit je možná dokonce v centru pozornosti. Příkladem budiž zářijová konference Velvet Innovation, kterou jsme v Brně pořádali.

fantastická akce se špičkovou účastí tří set vizionářů, majitelů úspěšných firem, manažerů korporací, vědců – českých i zahraničních. A téma? Sustainability as a business opportunity. Diskuze nebyla ani tak o tom, jestli udržitelnost příležitosti přináší nebo ne, jako spíš o tom, kde je nejlépe hledat. Stačí ale z bubliny vystoupit a zjistíme, že český svět je zatím jinde. V rohu.

Věřím tomu, že podnikání může měnit svět k lepšímu a že globální výzvy přinášejí obrovské příležitosti.

**Energetika, mobilita,
kyberbezpečnost, digitalizace,
stárnutí populace – tam všude je
prostor pro skvělé nápady, které
by měly pomoci lidstvu čelit výzvám.**

A protože jsou to globální výzvy, je přirozeně globální i samo podnikání. Pokud budou takové firmy i v našem regionu, bude to znamenat stabilní pracovní místa, finance i prestiž. K tomu je ale potřeba i politická podpora. Na jihu Moravy ji máme. Teď už jen čekám, jestli nová vláda najde odvahu k tomu vykročit z koutu na světlo.



Petr Chládek,
ředitel JIC

Na slovíčko s fintechy. Pár otázek pro



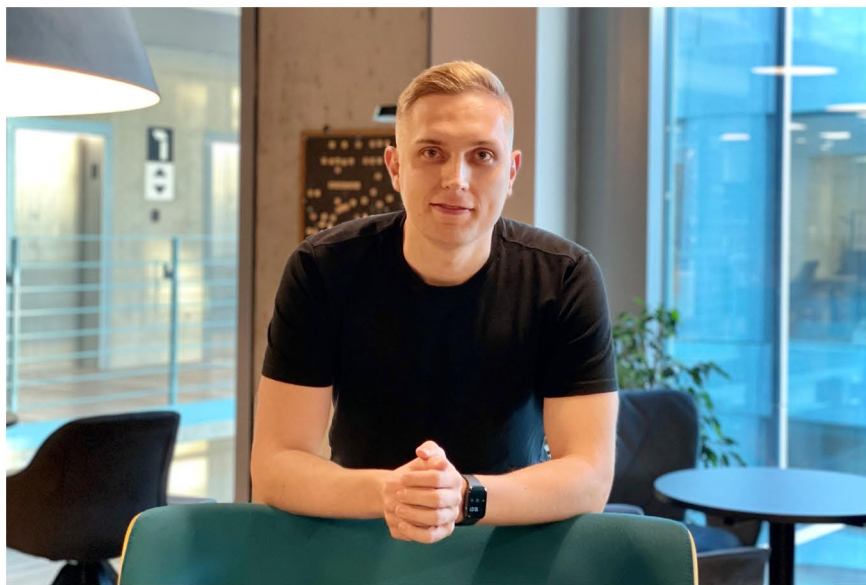
Šéfredaktor Fintech Cowboys Martin Pacholet se ptá: „BNPL je celosvětový fenomén, kterého se chytly fintechy a pak i banky. Čím je způsobené, že největší fintech dle valuace je v Evropě Klarna a jeden z největších fintechů v ČR Twisto?“

Myslíme si, že částečně je to dáno tím, že obě firmy stály u zrodu tohoto odvětví. Klarna byla založena už v roce 2005, Twisto v roce 2013, a tím pádem lze obě firmy považovat za pionýry BNPL (buy now pay later) segmentu, který se stal v posledních letech celosvětovým trendem především díky globální pandemii, která akcelerovala růst online plateb. Tím, že Klarna i Twisto měly v této době už poměrně rozsáhlé portfolio služeb, tak z tohoto trendu profitovaly více než ostatní konkurenti, kteří teprve naskakovali na tento nový trend v e-commerce.

„Očekáváte nějakou konsolidaci na trhu? Nebo naopak se do této oblasti budou pouštět noví hráči?“

Tento rok jasně ukázal, že konsolidace v BNPL sektoru je aktuálním tématem. Příkladem může být akvizice AfterPay firmou Square anebo třeba japonské Paidy koupené firmou PayPal. Navíc se do toho segmentu začínají pouštět tradiční hráči jako ING nebo banka Santander a aby toho nebylo málo, tak se k tomuto trendu přidávají i inovativní neobanky jako je Monzo nebo třeba Revolut. Zároveň se ale profilují opravdu globální hráči typu Klarna nebo Zip, kteří pohlcují lokální společnosti poskytující BNPL služby.

I my v Twistu se snažíme rozšiřovat naše produktové portfolio a i proto ještě v letošním roce přineseme na trh novou službu, která umožní zákazníkům nakoupit na třetiny přímo na e-shopu bez nutnosti registrace. Věříme, že opět budeme mezi prvními, kteří tuto službu na náš trh přinesou.



Pavel Pucek,
Head of Product v Twistu

Microsoft:

Nejen fintechy u nás mají dveře otevřené

Prostřednictvím dat, která jsme si nechali vypracovat společností Dealroom, víme, že střední a východní Evropa (CEE) má velký startupový potenciál. Ten se svou velikostí dokonce přibližuje tomu londýnskému. Zároveň ale můžeme vidět, že se jedná o potenciál velmi neprozkoumaný. Data nám ukázala, že je v našem regionu přibližně 19 000 startupů, které udělaly za posledních 5 let obrovský kus práce.

Aby však byly úspěšné a konkurenceschopné, potřebují pomoc – at' už ve formě investic, propojení na zákazníky či mentoringu.

Proto jsme se jim v Microsoftu rozhodli podat pomocnou ruku a v minulém roce pro ně vyčlenili 500 milionů dolarů v rámci globálního programu Microsoft for Startups. Jde o program dedikovaný B2B startupům, jehož cílem je pomoci jim po technologické i byznysové stránce. V rámci programu od nás startupy získávají přístup k technologiím jako **Azure**, **GitHub** či **Dynamics** a zároveň dostávají k dispozici důležité know-how v **podobě technických mentorů z celého světa**. Z byznysového úhlu pohledu startupům pomáháme s klíčovým problémem – nedostatečným přístupem k obchodním příležitostem.

Propojujeme je tedy s potenciálními zákazníky prostřednictvím našeho Marketplace nebo přímým odkazováním našich obchodníků na partnerské lince.

Návštěvnost našeho Marketplace dosahuje měsíčně **více než 4 milionů lidí** (registrovaných „users“). Právě toto číslo nás utvrzuje v tom, že je to skvělá cesta, jak startupům pomoci oslovit nové zákazníky z celého světa.

Na prodej prostřednictvím zmiňovaného tržiště (Marketplace) momentálně klademe velký důraz. Startupy u nás mohou vytvořit nabídku řešení, které pak bude transakovatelné přímo přes náš portál. Náš globální team technických mentorů s tím umí startupům i významně pomoci.

Marketplace v tuto chvíli pokrývá **141 regionů**, podporuje **17 měn** a zasahuje do **52 „tax managed countries“**. O tom, že je tento program zajímavý, svědčí i množství našich Alumni – ať už jde o rumunský **UI path**, české **Dodo, Mews, Motionlab** či **Born Digital**.

Víme, že pro startup je opravdu důležité být součástí toho v ledasčem specifického, vysoce motivujícího startupového ekosystému. Relativně nedávno jsme se proto soustředili i na budování komunity v rámci Česka a Slovenska.

Spolupracujeme s různými investičními fondy, akcelerátory, inkubátory a startupovými soutěžemi, které odhalují a dále podporují startupový talent i networking. Dává nám to smysl i s ohledem na náš byznys development – získávání nových úhlů pohledu či rovnou hotových řešení. Aktivní jsme ale i v případě, že pro nás nadějný startupový projekt není „úplný fit“. Rádi ho „posuneme“ našim kolegům či partnerům.

A k tomu se váže i naše závěrečné odhalení: Protože startupy potřebují podporu ve všech fázích vývoje, Microsoft for Startups spustil **Founders Hub**, který nabízí podporu od fáze nápadu až po exit.



„Partnerský ekosystém je pro Microsoft klíčový a startupy jsou jeho nedílnou součástí. Společně dokážeme zákazníkům přinést inovace, které žádají, aby v dnešním rychle se měnícím světě uspěli. Naším cílem je využít zkušeností a infrastruktury globální firmy, pomoci startupům po technologické i obchodní stránce, a přispět tak k jejich růstu.“

Filip Řehořík,
Senior Partner Development Manager
- Breadth ISVs & Startups | GPS |
Central & Eastern Europe

Microsoft

42

CZ/SK startupů, jež jsou součástí programu Microsoft for Startups

120000

dolarů v podobě Azure kreditů rozdáme mezi zapojené startupy

15000

obchodníků Microsoft, kteří „našim“ startupům pomáhají se získáváním nových zákazníků

Startup Report 2021_2022

**Připravujeme pro vás již třetí
(ob)ročník Startup Reportu.**

Od začátku roku jsme usilovně obnovovali partnerské vazby, navazovali nové, sbírali zpětnou vazbu na předchozí studii, aktualizovali webové stránky a vyhodnocovali relevanci výzkumných otázek.

To vše nás vedlo k novému strategickému rozhodnutí. Vyslyšeli jsme poptávku po informacích z celého regionu a rozhodli se posílit náš výzkum i brand o zahraniční kontext. Započali jsme tedy komunikaci a navázali spolupráci s klíčovými hráči startupové scény v dalších zemích Visegradské čtyřky, kteří se s námi letos pokusí přivést k životu regionální variace Startup Reportu – svébytné studie shrnující naším originálním způsobem startupovou situaci v Polsku, na Slovensku a v Maďarsku.

Velkým lákadlem a motivací je pro nás vzájemná porovnatelnost dat napříč regionem a rozšíření networku. Držte nám palce, ať se to povede!

Další velkou novinou je obohacení studie o novou kapitolu věnující se udržitelnosti. S partnery reportu aktuálně pracujeme na definici nových výzkumných otázek, které dosud českým startupům nikdo nekladal, respektive ne v takovém měřítku.

Zajímat nás bude třeba počet českých startupů, jejichž byznys model sází na principy cirkulární ekonomiky, jaký vliv má udržitelnost projektu na jeho šanci získat dotace či investice, nebo třeba jak již

dnes řeší svůj nefinanční reporting startup vs. tradiční firma.

Spuštění kvantitativního sběru dat pro Startup Report 2021_2022 je naplánováno na konec prosince 2021. Trvat pak bude až do ledna 2022.

V průběhu jara nás pak čekají výzkumné workshopy a diskuse, ty jako už tradičně doplní obsah reportu a otevřeny jsou všem – od startupů, přes investory, až po širokou veřejnost. Srdečně vás na ně tímto zveme, jejich termíny najdete ve zdejším kalendáři.

Poslední a v podstatě ryze formální novinou je pak fakt, že Startup Report jako nezisková aktivita společnosti Keiretsu Forum CEE přešel pod nově ustavený spolek Chance for us (chance4us.org). Tato změna dává projektu nové možnosti rozvoje a akcentuje jeho přesah k udržitelnosti a řešení změn klimatu.

Tereza Zyklová,
COO Chance for Us
SUPR Editor in Chief





„Téma udržitelnosti ve startupovém a investorském kontextu bude nedílnou součástí studie Startup Report 2021_2022. Pokud fandíte myšlence mapování struktury a potřeb českého trhu, zajímá vás vývoj v lokálním startupovém světě i udržitelnost očima startupů a investorů, zvu vás k zapojení do sběru dat, které spustíme už na konci tohoto roku, i k četbě výsledného dokumentu. Ten spatří světlo světa zřejmě již v druhém kvartálu roku 2022.“

Martin Boček,
lídr výzkumu SUPR,
marketingový analytik

Startup Report

4

země Visegradské čtyřky, které
letos poprvé do projektu Startup
Report aktivně zapojujeme

6

cílových skupin #SUPR výzkumu
(startupisté, investoři, podnikatelé,
korporace, akcelerátory a inkubátory,
široká veřejnost)

2050

rok, k němuž se EU nedávno zavázala
stát uhlíkově neutrální, je pro nás
aktuálně velkou inspirací

DLA Piper

Je společensky odpovědná firma nový standard?

Témata lidských práv nebo životního prostředí hrají v obchodních vztazích čím dál tím větší roli. Společenská odpovědnost firem pak přestává být pouze trendem, ke kterému se společnosti dobrovolně zaváží, ale začne být regulována i legislativou. Pandemie covidu-19 tento postup jen urychlila a nastartovala tak cestu k zelenějšímu a udržitelnějšímu podnikání v Evropě.

**Evropský parlament přijal
10. března 2021 zprávu o legislativní
iniciativě, týkající se náležité péče
při správě a odpovědnosti podniků.
Nově by měly firmy v rámci svého
podnikání samy aktivně jednat proti
porušování lidských práv,
negativním dopadům na životní
prostředí a aktivně zajišťovat
řádnou péči (good governance)
ve svém dodavatelském řetězci.**

Týkat se to nebude pouze velkých podniků, skloňované jsou i malé a střední podniky, a dotkne se to i startupů. Tato opatření se budou vztahovat jak

na firmy sídlící v Evropské unii, tak i se sídlem mimo členské státy dodávající své zboží nebo služby do EU.

Cílem iniciativy je zajistit, aby podniky nesly za tyto negativní společenské důsledky svého podnikání odpovědnost. Zároveň se každému, komu by byla jejím porušením způsobena újma, přiznává právo na vhodná nápravná opatření a soudní ochranu. I když se očekává, že evropská směrnice bude přijata nejdříve koncem roku 2022, doporučujeme tuto agendu nepodcenit a intenzivně ji sledovat již nyní.



Miroslav Dubovský,
Country Managing Partner,
DLA Piper Prague

DLA Piper

1 368

hodin právního poradenství klientům
investujících do startupů
za posledních 12 měsíců

10

webinářů na téma startupů a investic
do nich jsme uspořádali za poslední rok

6

startupů, kterým jsme pomohli k další
expanzi na svých trzích za posledních
6 měsíců

CHANCE FOR US

**Green Deal jako příležitost?
Pomůžeme vám na cestě
k odolné, udržitelné
budoucnosti.**

www.chance4us.org

Agentura CzechInvest:

Jak v uplynulých měsících vypadala podpora nadějných českých startupů v expanzi do zahraničí?

Startupy spolu s mentory v zahraničí rozvíjejí své byznysové strategie

Agentura CzechInvest dlouhodobě podporuje české startupy pomocí čtyř programů. Tři z nich se přímo zaměřují na podporu startupů v zahraničí – **CzechAccelerator**, **CzechMatch** a **CzechDemo**, čtvrtý program **CzechStarter** se specializuje na přípravu startupů pro expanzi do zahraničí, která probíhá na domácí půdě. Od svého počátku má právě CzechStarter bezmála 140 účastníků.

Celkem od roku 2017 prošlo programy CzechInvestu přes 200 startupů, mezi úspěšné můžeme zařadit třeba **Stavario**, **Ullmanna**, **VisionCraft**, **Mebster**, **Pealock**, **Fitify** nebo **Dronetag**.

Po dobu trvání programu se agentuře CzechInvest podařilo vyslat startupy na 230 zahraničních pobytů. Z toho 129 se uskutečnilo ve Spojených státech, 35 v Asii a zbytek připadl na pobyty v Evropě.

Kdo „vyrazil ven”

Na podzim, po více než roce a půl od omezení cestování spojeného s covidem, využily startupy CzechInvestu jedinečnou možnost opět vyrazit za hranice. Pomocí akceleračních programů CzechAccelerator (tříměsíční program), CzechDemo a CzechMatch (týdenní programy) načerpaly

v daných destinacích nové zkušenosti, aby dál rozvíjely svůj potenciál.

„Nepříjemné komplikace s covidovými restrikcemi se naštěstí podařilo vyřešit a na podzim jsme tedy v rámci programu CzechAcclerator vyslali do zahraničí hned šest společností. Zejména ty expandující do USA musely ještě před výjezdem překonat nepříjemnou podmínku 14denního pobytu mimo Schengenský prostor,“ popisuje ředitelka Odboru startupů CzechInvestu Beáta Vörösová počáteční nesnáze.



Foto z programu v San Francisku

„Pět startupů zaměřilo do Spojených států – Groundcom.space a Vos.health aktuálně pobývají v San Francisku, kde chtějí spolu s našimi mentory a investory pracovat na strategii pro expanzi na americkém trhu,“

říká Beáta Vörösová.

Společnosti Fitify, Cognitic a Nuevo Solution působí v New Yorku a jejich cíle jsou rozličné – od založení zahraniční entity, přes úpravu produktu a vybudování pozice na americkém trhu, až po nastavení prodejních procesů a strategie či napojení na lokálního partnera, investora a network.

„Zástupci společnosti Stavario vycestovali do Londýna, kde se pokusí o otevření místních poboček a získání referenční zakázky a zahraničního investora,“ dodává Beáta Vörösová.

Stavario

usnadňuje práci stavebním firmám pomocí digitalizace procesů.

Groundcom

se zabývá sdílením antén pro získávání dat z vesmíru.

Cognitic

poskytuje komplexní softwarové řešení pro organizaci rozvážek pod názvem GoDeliver.

Vos.healh

vytváří aplikaci zabývající se duševním zdravím a osobním růstem.

Fitify Workouts

vytváří online fitness aplikaci.

Nuevo Solution

vytváří pod značkou Ardysey, virtuální prohlídky postavených i nepostavených prostor.

V závěru roku se v rámci programu CzechMatch podařilo zástupcům CzechInvestu zajistit pro české startupy také intenzivní týdenní pobyt v New Yorku a San Francisku. Součástí této mise je spolupráce s mentory, místními zahraničními zástupci, setkání s investory a mnoho prostoru pro networking. Důležitou událostí v obou destinacích je Pitch night, kde mají české startupy možnost prezentovat svůj

startup před místní komunitou a investory. A protože byla akce otevřena i startupům z programu CzechAccelerator, které už v destinaci pobývaly, zúčastnilo se jí v San Francisku osm a v New Yorku dokonce jedenáct startupů.



Foto z programu v New Yorku

Podzim patřil Lisabonu

Zástupci CzechInvestu nechyběli ani na jedné z největších startupových akcí na světě – listopadovém Web Summitu 2021, který se po roční odmlce konal offline, v portugalském Lisabonu. České startupy získaly možnost vyslechnout přes 740 speakerů z více než 128 zemí a setkat se s více než 800 investory a 1500 startupy. V rámci programu CzechDemo startupy jako **Visioncraft**, **Smartly**, **StromingForce**, **Maptiler**, **BeiT** nebo **Motionlab** zapracovaly na své byznysové strategii a nabraly další zahraniční zkušenosti.

Ve spolupráci s Velvyslanectvím České republiky v Lisabonu uspořádal CzechInvest v rámci summitu soutěž **Czech Startup Night Lisabon**. Výhercem se stal startup **BeiT**.

Jeho zástupci, Miro Hachlincovi, pak ve vile velvyslance k prvnímu místu pogrataloval samotný **velvyslanec Petr Šlepa, generální ředitel CzechInvestu Patrik Reichl a náměstek Ministerstva průmyslu a obchodu pro digitalizaci a inovace Petr Očko.**



Zleva: generální ředitel CzechInvestu Patrik Reichl, Miro Hachlinec z vítězného BeiTu a náměstek MPO pro digitalizaci a inovace Petr Očko.

Co se chystá dál

Nábor startupů do všech výše uvedených programů byl ukončen v závěru roku 2021, nicméně intenzivní spolupráce s těmito startupy bude probíhat až do poloviny roku příštího. Ukončení náboru však neznamena konec programů na podporu startupů. Letos například Ministerstvo průmyslu a obchodu podepsalo s agenturou CzechInvest smlouvu k projektu Technologická inkubace.

Z programu The Country for the Future na něj půjde 1 miliarda korun. Během pěti let se tak podpoří na 250 inovativních technologických startupů v 7 klíčových oblastech (mj. umělá inteligence, kreativní průmysl, kosmické technologie nebo jaderná fyzika). Začínající firma bude moct získat až 5 milionů korun.



„Pro CzechInvest představuje systémový projekt Technologická inkubace nový milník, ve kterém spojíme naše mnohaleté aktivity na podporu startupů, rozvoje investičních projektů, inovací a vědecko-výzkumných aktivit do jednoho kompaktního celku. Technologická inkubace je projekt pro budoucnost. Rozvíjíme v něm progresivní sektory i příležitosti pro inovativní technologické firmy a jejich úspěšnost v celosvětovém měřítku.”

Patrik Reichl,
generální ředitel CzechInvestu

Kalendář

Webinář #startuji: Najdi svého zákazníka

JIC

1. prosince

www.jic.cz

#DemoDay

Start It @ ČSOB

7. prosince

www.startit.csob.cz

Hackathon: Future of Work & Leadership Innovation Challenge 2021

The Global Exec.

12.–16. prosince

www.theglobalexec.com

Digitalizace MSP 2021: Investiční pobídky CzechInvestu a další podpůrné programy

CzechInvest, TAČR, Národní centrum Průmyslu 4.0 a API

8. prosince

www.czechinvest.org

Founders Aid: Startup vs Corporate

Startup Disrupt

18. prosince

Kalendář

Deadline přihlášek do druhého běhu Startup Academy

CzechCrunch Shine

22. prosince

www.ccshine.cz

Charakter značky je jej budoucí úspěch

SAPIE a Promo Punks

30. prosince

www.sapie.sk

EY Podnikatel roku jižní Moravy

EY s podporou JIC

leden/únor 2022

TBD

Deadline přihlášek do akceleračního programu

Start it @ ČSOB

Start It @ ČSOB

14. dubna

www.startit.csob.cz

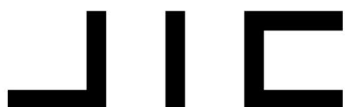
Healthcare Innovation Summit

Startup Disrupt

26. dubna

www.startupdisrupt.com

Partneři Startup Reportu



MINI_ STA_ RT_ _UP REP_ ORT

Ročník I, č. 1/2021, vychází 30. 11. 2021

Adresa redakce:

Chance for Us, Drtinova 10, Praha 5-Smíchov, 15000

Editor: Tereza Zyklová

Artdirector: Nikola Macháčová

Grafická úprava a sazba: Bullshitup.com

Vychází pouze v elektronické verzi, zdarma ke stažení
na webu www.startupreport.cz

Vydavatel: Chance for Us, spolek, IČO: 22754148

Inzerce a partnerství: ladislav.tabak@chance4us.org

Za aktivní práci na koncepci a obsahu děkujeme:

Lukáš Kropík, Jan Kříž, Michaela Doležalová, Martin Pacholet, Radim Darebník, Jiří Skopový, Miroslav Dubovský, Petr Dudycha, Tomáš Bena, Beáta Vörösová, Martin Gillár, Michal Veselý, Petr Chládek, Vladimíra Činčurová, Filip Řehořík, Daniel Šenkýř, Ladislav Tabák, Martin Boček

© Chance for Us, 2021

Autorská práva vykonává vydavatel. Bez písemného svolení vydavatele je zakázáno jakékoli užití celku nebo částí díla.