

# **Evaluace programu INO:EX (výzva 2021)**

*Analytická zpráva*

**Červenec 2023**

Zpracoval: RNDr. Jiří Nemeškal, Ph.D.



**Spolufinancováno  
Evropskou unií**

## Obsah

1. Evaluace programu INO:EX 2021.....	3
2. Hodnocení cílů projektů a aktuální práce s výsledky .....	4
3. Novost projektů.....	5
4. Dopady na export a prodeje.....	5
5. Realizace projektů bez podpoření SICem .....	6
6. Celkové výdaje projektů .....	7
7. Další rozvoj výsledků projektů a očekávaný rozvoj v budoucnu .....	8
8. Vedlejší efekty programu INOEX .....	9
9. Aspekty dotačního titulu INOEX .....	10
10. Manažerské shrnutí .....	10
Přílohy.....	12

## 1. Evaluace programu INO:EX 2021

Program INO:EX představuje základní dotační program Středočeského inovačního centra (SIC) pro malé a střední firmy a je přímým nástupcem úspěšných Inovačních a kreativních voucherů Středočeského kraje, které za pět, resp. tři roky své existence měly řádově stovky dokončených projektů.

Program INO:EX v sobě zahrnuje část INO, která se zabývá podporou inovací ve firmách, skrze dotaci na vývoj konkrétního produktu či služby v portfoliu společnosti. Část EX naopak pracuje s již hotovou produktovou řadou firem a věnuje se podpoře jejich propagace pro expanzi v Česku i na zahraničních trzích. První ročník programu INO:EX probíhal v roce 2021 a zúčastnilo se ho celkem 37 firem s pobočkou nebo sídlem ve Středočeském kraji. Jelikož sedm firem bylo podpořeno v obou částech programu, celkem ročník 2021 přinesl 21 realizací části INO a 23 části EX.

SIC klade po celou svou dobu existence zvláštní důraz na evaluaci výsledků dosažených ve svých programech. V případě voucherů probíhala zpětná vazba s ročním odstupem od doby řešení projektů vždy formou dotazníkového online šetření, které bylo následně vyhodnoceno. V prvním ročníku INOEX byl vzhledem k celkovému trendu zaměřen se na potřeby zákazníka a udržování aktuálního obousměrného povědomí o právě řešených výzvách a příležitostech nahrazen online dotazník osobním polostrukturovaným rozhovorem. Rozhovory byly provedeny analytiky a evaluátory SIC, čímž bylo možné získat nezávislý pohled na řešení daných projektů. Rozhovory zařazené v analytické zprávě proběhly v červnu 2023. Ze zmíněných firem nebylo možné oslovit řešitele projektů v jedné z nich z důvodu vyhlášení insolvence. Celkem bylo s žádostí o rozhovor osloveno 34 firem (41 casů; tabulka 1 a příloha 2). Rozhovor byl domluven a realizován v 30 z nich (37 casů), přičemž další 2 rozhovory ve firmách proběhly po zpracování této zprávy. Souhrnně se jedná o získání odpovědí od 32 firem reprezentujících 39 casů, tedy o informace o téměř 91 % z realizovaných projektů INOEX 2021 z dostupných firem.

Za nadstandardně vybudovaný vztah mezi SICem a klienty považujeme i fakt, že se povedlo domluvit evaluační rozhovor s téměř všemi oslovenými firmami, a to v zásadě ihned po prvním kontaktu ze strany SIC. Osobní rozhovory a evaluace programu ze strany SIC tak kromě jiného přináší i lepší vnímání SICu, a to především zástupci firem, kteří si uvědomují roli SICu nejen jako dotační agentury, ale i jako profesionálního inovačního centra vyhodnocujícího dopady své podpory rozvoje aktérů inovačního prostředí a celkově i regionu.

Tabulka 1: Projekty INOEX a jejich evaluace

	INOEX 2021	Osloveno	Realizováno	Realizováno z oslovených	Realizováno z celku
Počet casů	44	41	39	95,1%	88,6%
Počet firem	37	34	32	94,1%	86,5%

Rozhovory probíhaly zpravidla v místě působení firem, pouze ve dvou případech proběhly online a trvaly zpravidla 30-90 minut. Seznam otázek, resp. okruhů je uveden v příloze 1. Dotazy směřovaly na zhodnocení získaných výsledků projektu po půl až jednom a půl roce do doby řešení, dalšímu rozvoji a využití ve firmě, sledování konkrétních dopadů ve smyslu zvýšení tržeb, prodeje, distribučních kanálů apod. Jelikož SIC nevnímá jednotlivé projekty jako izolované jednorázové formy podpory, dotazy směřovaly i na aktuální rozvojové trendy a výzvy ve firmě. Snahou bylo zjistit i potřebnost daného

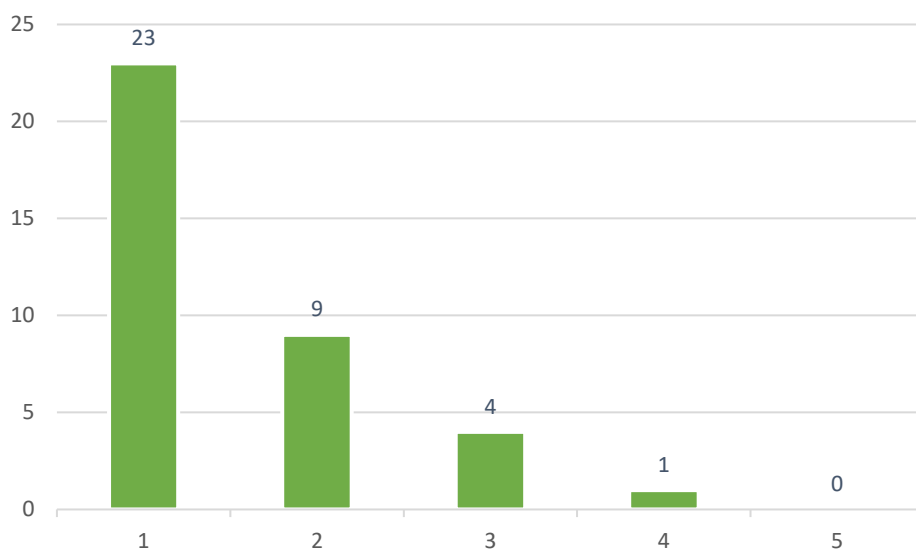
projektu pro firmu hodnocenou s odstupem jednoho roku a stanovit objem finančních prostředků, který byl do výstupů nad rámec projektu INOEX investován ze strany firem. Poslední část se týkala zpětné vazby k nastavení pravidel programu. Veškeré otázky měly kvalitativní povahu, avšak stejně jako v případě hodnocení programu Platinn v roce 2021 byly expertně kvantifikovány do pětibodové škály pro účely srovnání.

Cílem této analytické zprávy není poskytnout detailní informace i vývoji jednotlivých firem, jejich produktů nebo projektů, jako takových, ale o zhodnocení celé výzvy a skupiny firem, která v nich byla podpořena.

## 2. Hodnocení cílů projektů a aktuální práce s výsledky

Hodnocení zástupců firem skončených projektů i s odstupem roku je velmi pozitivní (obrázek 1). Přes 60 % hodnotí samotný projekt bez výhrad a dalších 24 % jen s drobnými výhradami, které se většinou týkaly špatného načasování aktivit ve smyslu vývoj-propagace. U méně vydařených projektů (hodnocených známkou 3 a 4) hrála roli zejména strategická, resp. vývojová nejistota, kdy se ukázala zvolená cesta jako neprůchozí. I tyto případy však pomohly majitelům firem ověřit potenciál jejich navržených řešení.

Obrázek 1: Hodnocení cílů projektů (1 = nejlepší, 5 = nejhorší)



Projekty INOEX 21 byly typologicky hodně odlišné a měly rozdílný potenciál pro získání okamžitého efektu na prodeje nebo propagaci. I tak je ale možné zaznamenat početnou skupinu projektů, kterým stačila doba realizace pro to, aby již dosažené výsledky byly i po roce stále aktuální a použitelné a aby firma i na jejich základě rostla nebo zvyšovala povědomí o sobě. Typově se jednalo o tvorbu webových stránek, propagaci a designu produktů v projektech EX a i několika produktů INO. Ve většině případech ale tyto produkty představovaly doplnění stávající příbuzné nabídky (např. modul v SW aplikaci, tvarovou modifikaci kovových dílů apod.) tj. nejednalo se o vývoj zcela nového produktu. Týká se to 85 % projektů EX a 40 % projektů INO. Zde je možné ještě projekty dělit na ty, kde samotný projekt stačil na to, aby bylo dosaženo změny a na ty, které se dále rozšiřují. Rozšiřování je zde spojeno především

s doplňováním produktové řady za využití jednotné grafiky nebo v případě IT projektů neustálé updaty fungujícího řešení. Taktových projektů je ale menšina.

Ve třech ostatních projektech EX i přes jejich realizaci nedochází k další práci s výsledky. Příčina je buď nedostatečná časová kapacita věnovat se novému směru v podnikání, nebo obecně vysoce specializovaný a finančně nákladný produkt, jehož prodej s sebou nese značná rizika neúspěchu v průběhu doby jednání s potenciálním zákazníkem. Ve dvou případech se tedy jednalo o marketingovou podporu (v tuto dobu) nekompetitivního řešení/produktu firmy.

Projekty INO byly obecně náchylnější k rizikům spojeným s vývojem a testováním nových řešení. V šesti projektech (40 % z projektů INO) se doba řešení projektu ukázala být nedostačující, jelikož vývoj/testování prototypu probíhá i v současnosti a produkt tedy není aktivně prodáván. Častou příčinou je také nutnost interakce se zákazníkem a distributory, která dále vede k optimalizaci výrobku. Ve dvou případech bylo nutné udělat výraznější změny ve vývoji oproti projektu INO. V jednom projektu firma zcela upustila od vyvíjeného řešení, avšak stále aktivně řeší problém, kterému čelí.

Celkově lze projekty, co do jejich aktuálního stavu, hodnotit jako úspěšné a stejně tak lze hodnotit výběr podpořených firem. V 90 % případů firmy se získaným řešením stále pracují a slouží předpokládaným záměrům. Srovnání deklarovaného rozvoje výsledků v dalších třech letech v Žádosti o proplacení dotace (ŽoP) ukazuje, že ve svých výhledech jsou firmy většinou (a často i silně) optimistické a už po roce hodnocení často přiznávají zpoždění oproti předpokladům.

### 3. Novost projektů

Firmy byly dotazovány na novost řešení v projektech INOEX. Dvě třetiny z realizovaných projektů firmy považují za zcela nové řešení, které v jejich podnikání dosud chybělo. Poměr nových řešení u části INO je o 10 % vyšší, než u EX. Pro upgrady starých řešení v mnoha případech bylo shodné, že původní řešení přestávalo stačit současné situaci a trendům a bylo potřeba udělat relativně razantní krok vpřed. Řešení přitom nebyla výrazně stará, často se jednalo o 5-10 let staré produkty (vylepšení na základě poptávky), nebo marketingové nástroje (webové stránky, prodejní aplikace, konfigurátory nabídek, design). V jednom případě se projekt opětovně vracel k neúspěšné realizaci z minulých let.

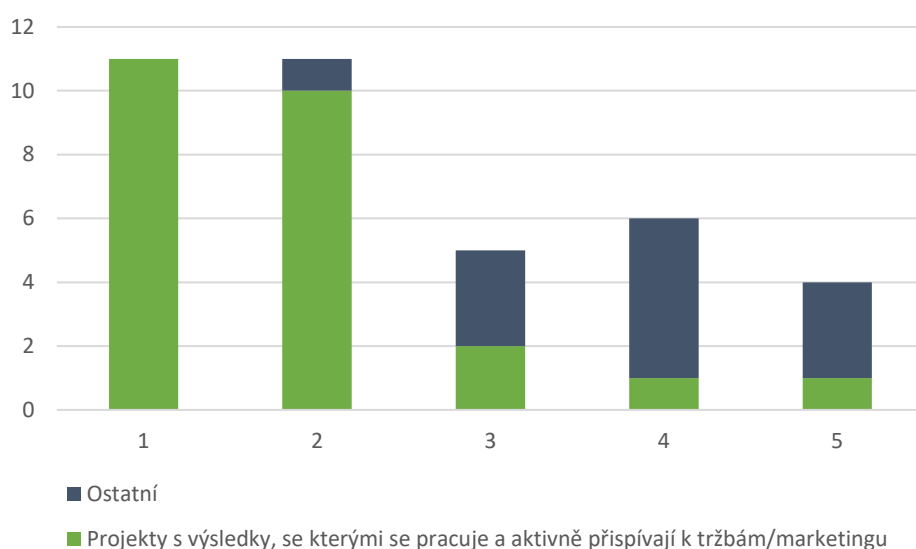
V projektech INO je znát silná závislost zpoždění realizace projektů a pokračování jejich vývoje, změny postupu i po skončení projektu nebo dokonce neúspěšné realizaci u zcela nově rozvíjených řešení (67 %). Naopak, kromě jednoho případu se ve všech projektech INOEX, které vytvářely upgrade současného řešení, podařilo s výsledky projektu úspěšně pracovat již v době roční evaluace výsledků.

### 4. Dopady na export a prodeje

Základní charakteristikou měřící úspěšnost produktů jsou zvyšující se tržby a export do zahraničí. Tento ukazatel ovšem lze zjistit až s několikaletým odstupem, a proto i tyto dva dotazy směřovaly k zjištění trendu nebo dílčích výsledků. Proto dotaz směřoval na to, jakým způsobem firma sleduje dílčí úspěšnost na trhu a případně i nové uchycení se na zahraničních trzích. Tento dotaz také směřoval k zjištění, zda je možné považovat souhrnná čísla za podnik za dostatečně relevantní k hodnocení dopadů projektů INOEX, tj. zda se daná změna projeví v souhrnných číslech, kde podpora INOEX je

pouze jednou složkou v celém prodejním řetězci (vlastnosti výrobku – marketing – schopnost prodat za dobrou cenu). V hodnocení se proto kromě čísel o tržbách objevuje i např. počet nových distribučních kanálů, počet prodaných jednotek apod. Proto byly odpovědi převedeny do jednotné škály (1-5) zohledňující různé možnosti vyjádření. Celkový průměr za 37 sledovaných časů je 2,48. Toto číslo lze interpretovat jako mírně nadprůměrný úspěch firem v prodeji nebo stanovení reálných předpokladů pro prodeje v blízké budoucnosti v prvním roce od řešení projektů. Hodnota je negativně ovlivněna firmami, které svůj produkt stále vyvíjejí. Po očištění o tyto firmy se hodnocení zlepšilo na 1,84, což už představuje značně pozitivní efekt u podpořených firem (obrázek 2).

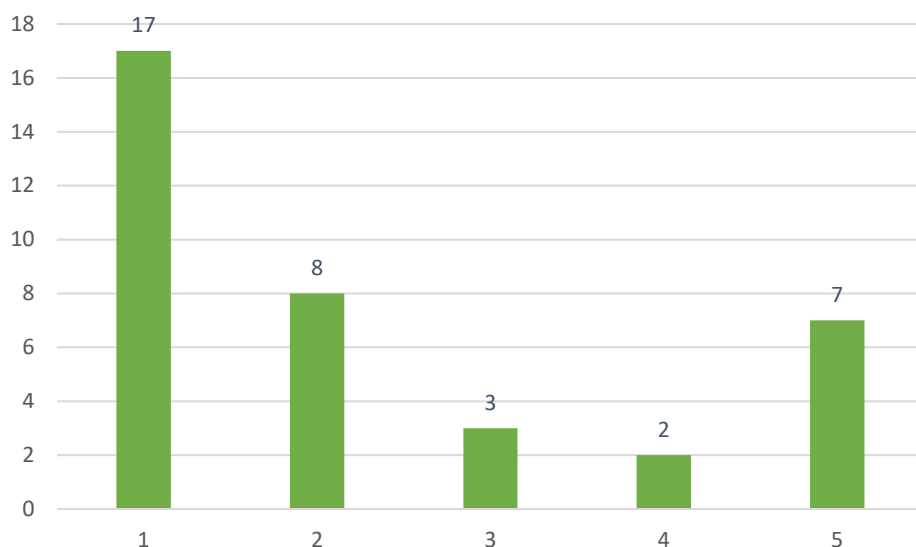
Obrázek 2: Dopady na export a prodeje (1 = největší, 5 = nejmenší)



## 5. Realizace projektů bez podpoření SICem

Další tematický okruh rozhovoru se týkal případné (ne)realizace projektu v případě, že by nebyla podpořena programem INOEX (obrázek 3). Téměř 47 % projektů by bez pomoci INOEX nebylo realizováno a jeho především finanční dotace představovala stěžejní impuls pro rozvoj firem. Pro dalších 22 % znamenala dotace významné urychlení inovace. V dalších 14 % by nerealizace programu znamenala sekundární dopady na firmy. Příkladem je omezení výzkumu nebo mzdových nákladů na úkor certifikace produktu, nebo nutnost vynaložit vlastní úsilí na hledání vhodného technologa výroby. Program INOEX a harmonogram projektů funguje i jako pozitivní impuls k přehodnocení priorit ve směřování firem. V necelých 20 % časů by realizace proběhla i tak, a to bez zásadních omezení. Jedná se zpravidla o větší malé a střední firmy, které jsou v posledních letech významně růstové. Tyto firmy také zpravidla realizaci projektu dotáhly brzo do úspěšného konce a po roce hodnocení jsou již výsledky integrovány do jejich vnitřní struktury a nabídky. Naopak pro menší firmy do 20 zaměstnanců byla dotace při řešení inovační výzvy stěžejní.

Obrázek 3: Míra potřeby a urychlení díky INOEX (1 = projekt by nebyl realizován/ bylo by zásadní zdržení, 5 = projekt by byl realizován beze změny)



## 6. Celkové výdaje projektů

Metodicky nejtěžší dotaz na firmy směřoval na vyčíslení celkových nákladů spojených s realizací projektu, a to jak v době jeho řešení, tak za celkový čas, co se daným produktem zabývají. Celková částka projektů uvedená v projektových žádostech činila 18,2 mil. Kč. Současně s tím, ale firmy utratily další necelé 2 mil. Kč, aby svoje projekty mohly zrealizovat lépe, rychleji, nebo komplexněji. Při pohledu na celkové výdaje, které firmy vynaložily na konkrétní produkt, nebo podporu expanze, toto číslo dosahuje 45,9 mil. Kč. Toto číslo v sobě zahrnuje platy zaměstnanců, subdodávky, získané dotace a všechny jiné investice. Jedná se samozřejmě často o hrubé odhady dotčených zástupců firem a taktéž není zohledněn počet roků, za který je dané číslo publikováno. Orientačně i tak je možné tvrdit, že celková dotace na projekty podpořené v programu INOEX 2021 ze strany SIC představovala přibližně 18 % ze všech výdajů, které byly vynaloženy v souvislosti s produkty.

Celkem 24 projektů se v době řešení obešlo bez nutnosti investic dalších peněz firmy na rámec spoluúčasti v projektu. Finální ale byla částka utracená v projektu jen pro 8 firem, ostatních 29 muselo investovat prostředky ještě před, nebo po době řešení projektu. Toto zjištění verifikuje požadavky firem na zvýšení dotace ze strany SIC.

Obrázek 4: Finanční bilance projektů INOEX 2021



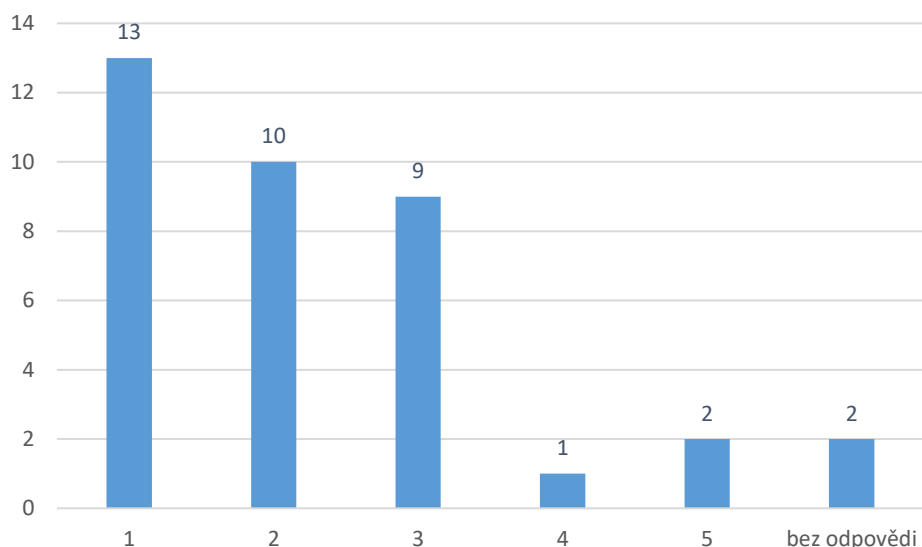
*Pozn.: U dvou projektů nejsou zobrazeny celkové náklady při práci s produktem, jelikož dosahovaly 7,5 a 10 mil. Kč*

## 7. Další rozvoj výsledků projektů a očekávaný rozvoj v budoucnu

Navazující rozvoj produktů získaných projekty INOEX byl předmětem dvou okruhů dotazů. Téměř všechny firmy pokračují s rozvojem produktů nad rámec stanovených cílů projektu (ty jsou převážně sledovány v kapitole 2). Cílem bylo zjistit i míru návaznosti dílčího řešení v projektu na komplexní procesy vedoucí k úspěšnému prodeji svých služeb nebo výrobků. Hlavní oblastí je marketing značek a výrobků (15 projektů EX a 2 v INO). V těchto 17 projektech řeší firmy další propagaci, marketing, rozšiřování distribučních sítí a vylepšování a doplňování webových stránek. Tím se potvrzuje vysoké opodstatnění podpory inovací i přes jejich propagaci pro úspěšné prosazení se na trhu. Ve 12 případech další rozvoj spočíval primárně ve zlepšování vlastností produktů a v sedmi doplněním produktové řady. Pouze v jednom případě se nedá hovořit o rozvoji výsledků projektu nad rámec vlastního zadání. Rozvoj navazujících aktivit byl vyjádřen opět na škále 1-5 (1= největší rozvoj, 5= nejmenší rozvoj). Za 35 projektů byla průměrná hodnota 2,11 (obrázek 5).



Obrázek 5: Další rozvoj projektů (1= největší rozvoj, 5= nejmenší rozvoj)



Očekávaný vývoj produktů do budoucna firmy v 27 % případů (10 firem) primárně vidí ve zvýšení tržeb a prodejů. Dalších 54 % (20 firem) výsledky projektů vnímá jako perspektivní aktivitu do budoucna pro rozvoj firmy, a to nejen v oblasti přímých tržeb. Z toho pro dvě firmy jsou výsledky zcela klíčové, dalších 7 pak považuje za stěžejní intenzivní věnování se marketingu. U dvou projektů, ačkoli byly úspěšné, jim firmy nepřikládají příliš velký potenciál. Jedná se o dílčí aktivitu, která pouze doplňuje již hotové strategické zaměření nebo portfolio firmy. Pouze dvě firmy pak vidí budoucnost získaných výsledků s obavami kvůli uplatnění a konkurenci.

## 8. Vedlejší efekty programu INOEX

Jelikož program INOEX je dotačním programem, jeho stěžejní rolí je poskytnout finanční podporu firmám. Na druhou stranu ale jednotliví žadatelé mohou využít synergií, které jim nabízí facilitace programu Středočeským inovačním centrem. Takto to vnímaly v 21 % projektů. Velká část z těchto firem následně realizovala či realizuje program Platinn a dalších několik firem o programu aktivně uvažuje. Tyto firmy často oceňují hlavně zaštitění programu SICem a jeho práci při výběru expertů, a to v zásadě bez ohledu na finanční podporu!

V pěti případech firmy kladně oceňují proces představení svého záměru odborné komisi a zpětnou vazbu získanou od ní. Z toho vyplývá, že proces komunikace se zástupci SIC při přípravě přihlášky do programu a představení záměru komisi, představuje i pro neúspěšné žadatele přidanou hodnotu, která v některých případech je pro firmy důležitější, než finanční zaštitění projektu.

Pro téměř 60 % firem znamenalo řešení programu INOEX i získání interního know-how, uvědomění si aspektů dotačních titulů a nabytí nových zkušeností v oblastech projektového řízení a strategického uvažování. Tyto aspekty pak utvrzují podpořené firmy v tom, že je potřeba být stále inovativními.

## 9. Aspekty dotačního titulu INOEX

Firmy jsou celkově spokojeny s programem INOEX a nemají stěžejní a opakující se připomínky pro další nastavení v budoucnu. Velmi kladně hodnotí osobní a na veřejnou instituci pružný a profesionální přístup zástupců SIC. Ostatní připomínky a podněty se týkají většinou malé skupiny firem (2-5).

Z hlediska administrativní náročnosti se prvně v hodnoceních dotačních programů (SIV, KV, INOEX) vyskytují první připomínky. Zpravidla ti, kdo mají srovnání s předchozími ročníky, upozorňují na zvyšující se byrokracii a ptaní se na nerelevantní dotazy k projektu, čímž se vzhledem k objemu poskytovaných financí dlouhodobě existující benefit administrativní nenáročnosti téměř ztrácí. Výše finančních prostředků je vzhledem k velikosti projektů a jejich cílům dostačující, pouze v některých specifických oborech tato výše stačit nebude (marketing, vývoj v biotechnologiích apod.). Na druhou stranu výše spoluúčasti je často limitujícím faktorem pro malé a mikro firmy, které si velkou spoluúčast v některých národních programech nemohou dovolit. Nad rámec hodnocení ročníku 2021 je pozitivně přijímáno poloviční financování ex-ante. Pozitivně je hodnocena i rychlost zpracování projektu od podání žádosti po dobu podepsání smlouvy. Z hlediska stanovení pravidel pro čerpání financí se vyskytl pouze požadavek na opětovné začlenění výdajů na konference a veletrhy mezi uznatelné náklady. Jak bylo patrné z minulých částí evaluace, mnoho firem nadále pokračuje ve vývoji získaných produktů, jelikož pro jejich odvětví je každodenní posun v technologii a propagaci důležitý. Proto by i uvítaly možnost čerpání opakovaných dotací, či existenci návazných titulů, které by je mohly v tomto procesu podporovat.

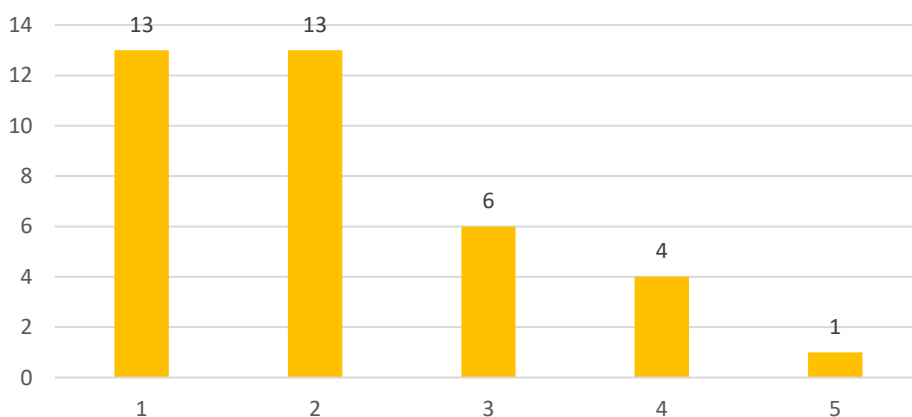
Firmy až na výjimky nemají problém sdílet informace o projektech a činnosti SICu. Informace nesdílí přibližně 40 % firem, a to z důvodu nerelevance (nemají s kým to sdílet), nebo protekcionismu. Ačkoli protekcionismus je všeobecně v ekonomice posuzován negativně, i toto vnímání přispívá roli SICu, jako etablovaného hráče na poli podpory inovací ve Středočeském kraji.

## 10. Manažerské shrnutí

- Evaluace programu INOEX 2021 proběhla s přibližně ročním odstupem od dokončení projektů. Celkem byl proveden rozhovor se zástupci 32 firem, reprezentujících 39 projektů (z toho 2 rozhovory byly provedeny až po sepsání zprávy), což činí 91 % z projektů výzvy.
- Hodnocení zástupců firem skončených projektů i s odstupem roku je velmi pozitivní. Přes 60 % hodnotí samotný projekt bez výhrad a dalších 24 % jen s drobnými výhradami, které se většinou týkaly špatného načasování aktivit ve smyslu vývoj-propagace.
- Projekty INOEX 21 byly typologicky hodně odlišné a měly rozdílný potenciál pro získání okamžitého efektu na prodeje nebo propagaci. 85 % projektů EX a 40 % projektů INO stačila doba realizace na to, aby firma i na jejich základě rostla nebo zvyšovala povědomí o sobě už po jednom roce od řešení.
- Pouze ve třech ostatních projektech EX i přes jejich realizaci nedochází k další práci s výsledky. Příčina je buď nedostatečná časová kapacita věnovat se novému směru v podnikání, nebo obecně vysoce specializovaný a finančně nákladný produkt, jehož prodej s sebou nese značná rizika neúspěchu v průběhu doby jednání s potenciálním zákazníkem.
- V šesti projektech INO (40 % z INO) se doba řešení projektu ukázala být nedostačující, jelikož vývoj/testování prototypu probíhá i v současnosti a produkt tedy není aktivně prodáván.

- V 90 % případů firmy se získaným řešením stále pracují a slouží předpokládaným záměrům. Srovnání deklarovaného rozvoje výsledků v dalších třech letech v Žádosti o proplacení dotace (ŽoP) ukazuje, že ve svých výhledech jsou firmy většinou (a často i silně) optimistické.
- Dvě třetiny z realizovaných projektů INOEX 2021 firmy považují za zcela nové řešení, které v jejich podnikání dosud chybělo.
- V projektech INO je znát silná závislost zpoždění realizace projektů a pokračování jejich vývoje, změny postupu i po skončení projektu nebo dokonce neúspěšné realizaci u zcela nově rozvíjených řešení (67 %).
- Naopak, kromě jednoho případu se ve všech projektech INOEX, které vytvářely upgrade současného řešení, podařilo s výsledky projektu úspěšně pracovat již v době roční evaluace výsledků.
- Firmy mají mírně nadprůměrný úspěch v prodejích nebo stanovení reálných předpokladů pro prodeje v blízké budoucnosti v prvním roce od řešení projektů (2,48 na škále 1-5, 1 nejlepší, 5 nejhorší). Po očištění o firmy, které stále svůj produkt vyvíjejí, se hodnocení zlepší na 1,84.
- Téměř 47 % projektů by bez pomoci INOEX nebylo realizováno a především finanční dotace představovala stěžejní impuls pro rozvoj firem. Pro dalších 22 % znamenala dotace významné urychlení inovace.
- Pro menší firmy do 20 zaměstnanců byla dotace při řešení inovační výzvy stěžejní.
- Celková dotace na projekty podpořené v programu INOEX 2021 ze strany SIC představovala přibližně 18 % ze všech výdajů (cca 45,9 mil. Kč), které byly vynaloženy v souvislosti s produkty.
- Celkem 24 projektů se v době řešení obešlo bez nutnosti investic dalších peněz firmy na rámec spoluúčasti v projektu. Finální ale byla částka utracená v projektu jen pro 8 firem.
- Pro téměř 60 % firem znamenalo řešení programu INOEX i získání interního know-how, uvědomění si aspektů dotačních titulů a nabytí nových zkušeností v oblastech projektového řízení a strategického uvažování.
- Firmy jsou celkově spokojeny s programem INOEX a nemají stěžejní a opakující se připomínky pro další nastavení v budoucnu.
- Proces komunikace se zástupci SIC při přípravě přihlášky do programu a představení záměru komisi, představuje i pro úspěšné i neúspěšné žadatele výraznou přidanou hodnotu.
- Celkové zhodnocení projektů odpovídá na škále 1-5 známce 2,1 (1= úspěch, 5= neúspěch). Četnost jednotlivých hodnocení je na obrázku 6 níže. Celkově lze hodnotit výběr podpořených firem úspěšně.

Obrázek 6: Celkové hodnocení úspěšnosti projektů v programu INOEX 2021



## Přílohy

### Příloha 1: Okruhy dotazů pro polostrukturovaný rozhovor

1	Jak s odstupem roku (více než roku) hodnotíte aktivity a cíle, které byly nastaveny/započaty díky projektu programu INO:EX?
2	Jak s výsledky projektu pracujete?
3	Řešil projekt zcela novou věc ve firmě nebo se jednalo o upgrade již (ne)fungujícího řešení?
4	Byl vývoj produktu/upgrade dotažen a je úspěšně na trhu? Měříte to nějakým způsobem? Jaké má tržby? Kolik to má zákazníků?
5	Jaké jsou dopady tržní expanze, která byla předmětem podpory (tzn. zda úspěšně firma působí na geograficky/produktově nových trzích a jaká čísla v tržbách jí to přináší).
6	Pokud by projekt nebyl programem INO:EX podpořen, došlo by k realizaci? Případně s jakými omezeními? Jak moc velké bylo urychlení realizace díky INO:EX?
7	Pokračujete v rozvoji produktu, který jste získali realizací projektu?
8	Jaký očekáváte vývoj produktu získaného projektem INO:EX v budoucnu?
9	Projevily se zkušenosti získané při realizaci projektu ve Vašem jednání/rozhodování i v jiných oblastech řízení/organizace firmy?
10	Jaké byly celkové náklady projektu podpořeného programem INO:EX? (součet dotace, spoluúčasti a všech dalších veřejných i vlastních zdrojů v době řešení projektu (neuznatelných nákladů). Proč byly případně další náklady?
11	Jaké jsou celkové náklady, které jste investovaly do produktu (=výsledku projektu), který byl podpořen INO:EX?
12	Sdílíte informace v podnikatelské komunitě? (o programu, o projektu, o SICu)
13	Jaké aspekty programu INO:EX vnímáte pozitivně/neutrálně/negativně?
14	Změnili jste přístup, jak přistupujete k inovačním výzvám? Jak aktuálně řešíte inovační a rozvojové výzvy? Využili jste při nich nějakého dalšího dotačního titulu?

### Příloha 2: Firmy programu INOEX 2021 s uskutečněným rozhovorem

firma	část	název projektu
A.R.Garamond	INO	Inovace značky Be Nice 2022 – rozšíření portfolia
A.R.Garamond	EX	Podpora značky Be Nice na sociálních sítích – nákup reklamního prostoru
ALBA CR	EX	Marketing, rebranding a expanze
Amest	EX	Propagace firmy na tuzemském i zahraničním trhu
BEZNOSKA	INO	Design nerezového vířivého bazénu.
Biopekárna Zemanka	INO	Vývoj nových řad sušenek a krekrů s vyšší přidanou hodnotou
Biopekárna Zemanka	EX	Uvedení novinek 2022 na trh
BIS	EX	Vylepšení komunikační strategie a e-shopu lovebrandu Bis
BonusControl	INO	Kalibrace „UVB testeru“ v rámci produkce a zjištění odezvy trhu

Bova Březnice	INO	Prototyp nástroje na výrobu styčnickových desek pro Německý trh
BREZKA interier	EX	Produktový katalog
CARBO SERVIS	EX	Nový web
Česká mailingová společnost	EX	Nové marketingové aktivity ČMS; návrh a realizace kampaně pro expanzi na zahraniční trh
DEVINN	EX	Expanze H2BASE na zahraniční trh
I love Hummus/Beavia	EX	Rebranding značky "I love Hummus" na novou značku, která umožní smysluplně uvádět na trh další rostlinné produkty.
Incomaker	INO	Incomaker: inovace uživatelské zkušenosti
Monitoring RC System	INO	Inovace webové aplikace <a href="http://www.satelitnisledovani.cz">www.satelitnisledovani.cz</a>
Napojse	INO	Marketplace Napojse.cz
PINIE Lubná	INO	Vývoj řady výškově nastavitelných podnoží pro hoblice pro osoby se zdravotním postižením a paraplegiky.
Pinkie Originals	INO	UX(UI design, Upselling tool pro zlepšení profitability eshopů CZ, SK, PL, HU, DE
Pinkie Originals	EX	rozšíření působnosti na maďarském trhu
PINKO	EX	Vytvoření nového zmrzlinového brandu včetně logotypu, launch a komunikační strategie pro segment B2C
PLC ZERONE	INO	Konfigurátor rozvaděčů
PRO INFUSION	EX	Příprava na audit IFS & Nový koncept obalového designu Fluidum
RANIDO	EX	Redesign vizuální komunikace společnosti s cílem ustanovit značku v povědomí zákazníků
Santiago chemikálie	INO	Příprava trifosfátů farmaceuticky významných nukleosidů
Santiago chemikálie	EX	Nový stánek a propagační video
Sport Arsenal	INO	Inovace a vývoj cyklistických nosičů a brašen firmy
Šiba	INO	Inovace a vývoj prototypu pojízdného pódia
Šiba	EX	Rebranding prezentace firmy (redesign tištěná média a online média, přímý marketing)
tažák.cz	INO	US-adaptér – spojovací zařízení
TechTest	INO	Dokončení inovace a podpora prodeje zařízení Recognoil
Varistar	INO	Varistar - optimalizace využití dusíkatých hnojiv
Varistar	EX	Expanze služby Varistar na Slovensko
VEXTA	EX	Nový RD VEXTA PERFECTO - mimořádně úsporný modulový dům s kvalitními standardy
VIDIA	EX	Podpora uvedení nových výrobků pro diagnostiku Toxoplasmózy na trh
Virtual Reality Training	EX	Webová platforma obsahující webové stránky s implementací eLearningu a e-commerce
VIZARD	INO	vývoj receptury pro Medovník s prodlouženou trvanlivostí a vývoj receptury pro makový Medovník
VIZARD	EX	vývoj grafického návrhu, respektive obalu, pro Medovník s prodlouženou trvanlivostí a makový Medovník