



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



Mapování startupů - závěrečná zpráva

Zpracoval: Alexandr Kuchynka, analytik PII

Verze: 1.12

Datum: 20. dubna 2022

Tato zpráva byla připravena v rámci projektu Prague Smart Accelerator (reg. č. CZ.02.2.69/0.0/0.0/18_055/0016956), který je financován z ESIF prostřednictvím Operačního programu Výzkum, vývoj, vzdělávání a z finančních prostředků hlavního města Prahy.



Cíle mapování startupů v rámci projektu Prague Smart Accelerator (PSA)

Cílem mapování startupů je získat souhrnné informace o prostředí začínajících podniků v technologicky/znalostně náročných odvětvích vázaných nejen na domény specializace RIS hl. m. Prahy, ale i na jiná odvětví, která mohou obsahovat start-upy se zajímavou expertízou s potenciálním přínosem pro rozvoj konkurenceschopnosti hl. m. Prahy. Analýza bude zaměřena na získání informací o jejich potenciálu, potřebách, překážkách v rozvoji a poptávce po spolupráci. Hlavní město Praha tak získá velice cenná data o své start-upové scéně. Závěry z vypracované analýzy budou sloužit jako jeden z podkladů pro diskusi (rozvoj EDP) o nastavení nových nástrojů na podporu rozvoje inovačního prostředí, jež budou využity nejen při realizaci jedné ze strategických intervencí, ale i pro další aktivity projektu (nové strategické intervence, inovační platforma atd.).

Mapování startupů jsou realizovány dva strategické cíle definované v RIS3 strategii hlavního města, a to

- rozvíjet prostředí stimulující inovace a fungující partnerství (SC1), a
- podporovat snazší vznik a rozvoj znalostně intenzivních firem (SC2).



Přehled hlavních zjištění (Executive Summary)

- cílovou skupinou mapování byly startupy působící v hlavním městě
- přímo bylo obesláno přes 350 firem, dotazník byl dále distribuován prostřednictvím partnerů (zejm. Startupjobs a CzechInvest)
- odezva při distribuci dotazníku prostřednictvím inkubátorů a coworkingů byla prakticky nulová, z toho důvodu jsou podreprezentovány startupy v raných fázích vývoje
- v případě údajů o přijaté veřejné podpoře byly odpovědi doplněny informacemi z veřejně přístupných databází
- mapování je prvním krokem k budování kvalitní a průběžně aktualizované datové základny o pražském inovačním ekosystému, možný přístup nabízí společný projekt Evropské komise a společnosti Dealroom “European Startups”
- v našem vzorku jednoznačně dominují startupy, jejichž produktem je software či cloudové služby (téměř polovina odpovědí). Poměrně výrazně jsou zde zastoupeni reprezentanti pracující s umělou inteligencí (AI) a strojovým učením (machine learning). Naproti tomu segment věd o živé přírodě (life sciences), medtech a biotechnologie máme v našem šetření podchyceny jen minimálně
- 90% respondentů vyjádřilo zájem o případné další kontakty v budoucnu (ať již pro účely hloubkového pohovoru, nabídky akcí PII, spolupráce v oblasti PR apod.)
- u respondentů-zakladatelů mírně převažují nováčci (54%), zbylých 46% již nějaké zkušenosti se zakládáním startupů má. 10 respondentů dokonce v minulosti založilo dva a více startupů.
- 19 startupů se identifikovalo jako globální (uvedly 4 a více obsluhovaných trhů), 19 působí pouze v rámci EU a EFTA, 23 je lokálně zaměřených (působící pouze v ČR)
- naprostá většina startupů plánuje zahraniční expanzi (ať už v následujícím roce či později)
- nejčastější varianta financování je kombinace interního a externího financování (v polovině případů), v 35% případech startup spoléhal pouze na vnitřní zdroje, zatímco ve zbylých 15% se zakladatelé vůbec na financování nepodíleli a využili pouze externí finance
- crowdfunding a bankovní úvěry hrají ve financování startupů v našem vzorku jen malou roli
- to samé platí pro veřejné zdroje - zdánlivě. Ověříme-li přijaté veřejné podpory ze sekundárních zdrojů, dojdeme k mnohem vyššímu číslu: 36% místo 6%.
- cca ⅓ respondentů hodnotí přístup k externímu financování jako obtížný
- respondenti uvádějí dva nejpálčivější problémy: nedostatek kvalifikovaných lidských zdrojů (zejména z oblastí IT, umělé inteligence a datové analytiky) a získání nových zákazníků



- byrokracie a komplikovanost právního systému se ukázala jako problém spíše druhořadý
- brexit představuje problém pro zanedbatelný počet dotazovaných podniků (Velká Británie nepředstavuje pro žádný ze startupů ve vzorku klíčový trh)
- pandemie covidu-19 měla negativní dopad u necelé poloviny případů (46%), ale na čtvrtinu startupů měla pandemie pozitivní ekonomický dopad (u tří startupů dokonce velmi pozitivní). U zbývajících 31% byl dopad byl neutrální či obtížně ohodnotitelný
- výše uvedené naznačuje značnou resilienci (odolnost) zdejší startupové scény a její schopnost absorbovat nepříznivé šoky
- postoj startupů ke konceptům inteligentního fungování města jako je cirkulární ekonomika nebo smart city je v naprosté většině kladný či alespoň neutrální. To představuje významnou příležitost pro činnost inovačních platforem hlavního města
- aktivně se chce zapojit do realizace alespoň jednoho konceptu: 27 ze 72 odpovědí ($\frac{3}{8}$)
- formy podpory podnikání jako networking, mentoring, startup víza a zvýhodněný office jsou vnímány jako vcelku nekontroverzní, naproti tomu k nástrojům jako jsou vouchery, venture fond a startupové soutěže se zhruba osmina respondentů staví negativně. Možnou příčinou je nedostatek důvěry v to, zda hlavní město dokáže tyto nástroje řádně použít na podporu startupové komunity
- co by Praha měla dělat? Odpovědi se různí, často se vyskytuje: nalákat talenty ze zahraničí, nalákat venture kapitál, prosazovat zájem městských firem o inovace v oblasti umělé inteligence, více otevřít městské zakázky inovativním firmám, zmiňována je i kvalitnější příprava inovačních voucherů a podpora proof-of-concept. Někteří startupisté odpovídají lakonicky: "snížit byrokracii a nechat firmy dýchat."



Metodologie

Přípravná fáze mapování proběhla mezi srpnem 2020 a červnem 2021. Analytický tým PSA ve spolupráci s Národním vzdělávacím fondem, o.p.s. (dále NVF) vytypoval vhodné kandidáty k oslovení (zvolený přístup je popsán níže), současně NVF připravil vstupní studii startupového prostředí a možných opatření na jeho podporu, založenou na desk research.

Vzhledem k nepříznivé epidemiologické situaci byl přehodnocen přístup ke sběru dat - namísto hloubkového rozhovoru v rámci kvalitativního dotazování bylo po konzultaci s externími odborníky využito online dotazníkové prostředí (tzv. CAWI), které připravila agentura Median.

Přehled členů realizačního týmu, kteří se na mapování podíleli, lze nalézt v příloze 1.

Samotný sběr dat proběhl během června až prosince 2021. Zástupci jednotlivých startupů byli osloveni jak přímo Pražským inovačním institutem (email s připojeným dopisem primátora hlavního města, viz příloha 4), tak prostřednictvím našich partnerů (Keiretsu Forum, Hub Hub, Opero, Startupjobs, Czechinvest a další).

Přímo jsme tímto způsobem oslovili přes 350 startupů v různé fázi životního cyklu, přičemž jsme získali 77 kompletně vyplněných dotazníků. Základní údaje o těchto startupech jsou uvedeny v příloze 2.

Dotazník byl koncipován tak, aby umožnil podchytit nejen aktivní startupy, ale též podniky teprve vznikající či naopak zaniklé. Tomu byly přizpůsobeny i otázky tak, abychom mohli identifikovat problémy startupů v pre-seed fázi, resp. příčiny neúspěchu již neaktivních subjektů. Očekávání, že se podaří pokrýt startupy ve všech životních fázích, nebyla bohužel naplněna, neboť drtivá většina na odpovědi (73) se týkala aktivních startupů. Nedostatečně podchyceny zůstaly nové startupy (4 odpovědi) a startupy zaniklé (žádná odpověď). To je třeba brát v úvahu při interpretaci výsledků mapování.

V dotazníku se zajímáme o následující tématické okruhy:

- základní charakteristiky startupů (fáze životního cyklu, odvětví, velikost)
- charakteristiky hlavního produktu
- cílová skupina zákazníků (B2B vs. B2C) a geografické trhy
- financování startupu
- lidské zdroje
- aktuální výzvy/překážky v podnikání, se kterými se podnik setkává (včetně brexitu a covidu)



- postojte k jednotlivým formám podpory podnikání, k činnosti magistrátu hlavního města a požadavky na legislativní změny

Plnou verzi dotazníků lze nalézt v přílohách 5 a 6.

Vymezení pojmu “startup”

V projektové žádosti projektu Prague Smart Accelerator (PSA), v rámci kterého je mapování prováděno, jsou startupy vymezeny pomocí dvou znaků jako “*začínající podniky v technologicky/znalostně náročných odvětvích.*”

Studie pražského Aspen Institutu “České startupy 2016” chápe startup jako subjekt z jakéhokoli odvětví, který:

- vyvíjí určitý produkt nebo službu, jež jsou v daném místě, příp. době jedinečné,
- se pokouší řešit určitý problém jedinečným a inovativním způsobem,
- má potenciál rychlého růstu z hlediska příjmů a počtu zákazníků,
- se vyznačuje tím, že hlavní úlohu v podnikání hrají sami zakladatelé,
- pro svůj další růst potřebuje investice.

Tato definice byla zvolena z toho důvodu, aby bylo možné startupy odlišit od jiných nově zakládaných podniků a aby se výčet startupů neomezoval pouze na ty působící v oblasti digitálních technologií.

Během přípravy mapování jsme zvolili pragmatický přístup a zaměřili se na to, kde podniky, které nás zajímají, vůbec hledat:

- self-assessment - tj. které podniky se samy jako startup identifikovaly a zalistovaly se v některé z databází. Příkladem jsou databáze na startupjobs.cz či eu-startups.com.
- monitoring tisku - které podniky jsou jako startup identifikovány širší komunitou, která tento podnikatelský segment sleduje. Většina článků pokrývá případy z bodu d), tj. projekty, které získaly investorské financování (<https://www.lupa.cz/startupy/>, <https://www.czechcrunch.cz/> atd.)



- které podniky byly vytipovány jako relevantní institucemi poskytujícími veřejnou podporu: zejména participanti některého z programů CzechInvestů jako CzechAccelerator, CzechDemo, CzechStarter, CzechMatch či BIC ESA Prague
- které podniky byly vytipovány jako perspektivní ze strany investorů (údaje o investičních dealech jsou v jádru pozornosti databází Dealroom, Crunchbase nebo Pitchbook). Typicky se jedná o projekty s vysokými požadavky na počáteční financování, u kterých je předpoklad vysokých potenciálních výnosů, ale které jsou samozřejmě spojeny s vysokou mírou rizika. Tento přístup sleduje celý životní cyklus startupu od samotného vzniku, přes získání seed financování, venture investice až to výstup investora z podniku (exit). Dealroom dále nabízí analytické reporty získané ze svých dat
- prezentace začínajících startupistů, kde se ucházejí se svými projekty o pozornost investorů (pitch deck apod.), akce typu Startup & World Cup Summit, Biotech Award, účast v akceleračních programech (jako nabízí třeba Startup Yard), hackatonech apod.
- podniky vytipované institucemi monitorujícími startupové prostředí jako Keiretsu Forum, Deloitte,, a zahrnuté do výběrových vzorků pro studie startupového prostředí:
 - průzkum MPO mezi respondenty z české startupové scény,
 - studie České startupy 2016 pražského Aspen Institutu
 - Startupy v ČR: State of Play (Česká spořitelna)
 - Deloitte Technology Fast 50 Central Europe
 - Visegrad Startup report 2016/17
 - Startup Report 2019/2020 (Keiretsu Forum)
 - mapování subjektů působících v oblasti umělé inteligence bylo provedeno v roce 2019 na vládní úrovni v rámci přípravy Národní strategie umělé inteligence ČR
- podniky navázané na akademickou sféru jako spinoffy (pravé či nepravé), podílející se na R&D aktivitách
- podniky profilující se kolem high-tech odvětví a sdružené v příslušných oborových asociacích jako je prg.ai, Česká fintech asociace, Česká společnost pro nové materiály a technologie, Asociace inovativního farmaceutického průmyslu, Asociace nanotechnologického průmyslu ČR, Asociace českých herních vývojářů atd.

Samozřejmě každé z těchto hledisek povede k odlišnému souboru podniků. Ty se budou částečně překrývat, částečně doplňovat a společně tak přispějí k plastickému obrazu startupové scény. Z tohoto důvodu se realizační tým striktně nedržel jedné definice zvolené



ex ante, ale umožnil participovat všem subjektům, které se jako startup identifikují a o účast projeví zájem.

Vzhledem k zaměření projektu PSA jsou pro nás relevantní subjekty, které mají nějaký vztah k Praze (ať už zde mají sídlo, provozovnu, významné zákazníky či spolupracující instituce).

Poznámka. Projekt Prague Smart Accelerator výslovně předpokládá, že mapování zahrne “začínající podniky v technologicky/znalostně náročných odvětvích vázaných **nejen** na domény specializace RIS3 hl. m. Prahy, ale i na **jiná odvětví**, která mohou obsahovat startupy se zajímavou expertízou s potenciálním přínosem pro rozvoj konkurenceschopnosti hl. m. Prahy.” Totéž platí pro zavedené podniky v rámci šetření INKA3.

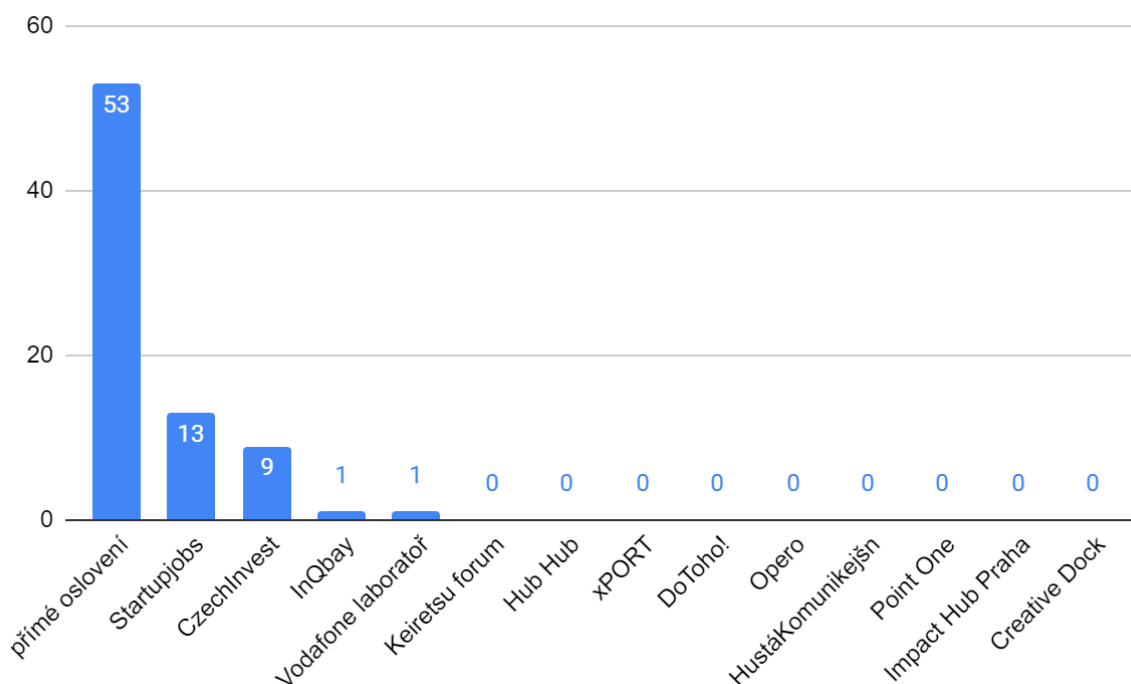
Z praktických důvodů byl startup (ve smyslu ekonomického podniku - enterprise) identifikován odpovídající právní jednotkou (legal unit), tj. právníčkou nebo podnikající fyzickou osobou s vlastním IČ. Varianta dotazníku pro “nové startupy” také počítala s možností, že startup zatím nemá konkrétní právní formu. IČ, které respondenti uvedli, bylo v rámci verifikace dat z dotazníkového šetření následně zkříženo s údaji v dostupných databázích (viz dále).

Distribuce dotazníku

Jak uvedeno výše, o vyplnění dotazníku jsme požádali emailem přes 350 startupů z naší databáze, vytvořené v přípravné fázi. Dotazník byl rovněž distribuován prostřednictvím inkubátorů, akceleračních programů, agentury CzechInvest a dalších platforem, které české startupy využívají. Důvodem pro zahrnutí inkubátorů a coworkingů byla snaha podchytit startupy teprve vznikající, o kterých bychom se jinak jen těžko dozvěděli.

U každého vyplněného dotazníku jsme evidovali distribuční kanál, tj. zda se k respondentům dostal přímo od nás, či prostřednictvím našich partnerů. Ukázalo se, že očekávání spojená s inkubátory a coworkingy nebyla naplněna: naprostá většina odpovědí reagovala na náš email (přes $\frac{2}{3}$), z partnerských kanálů zafungoval pouze Startupjob a CzechInvest.

Tato zkušenost ukazuje, že hlavní město by mělo posílit spolupráci s platformami, kde se rodí nové startupy, aby tak získalo věrnější obraz pražského ekosystému.



Obr. 1: Vyplněné dotazníky podle distribučního kanálu.

Verifikace odpovědí

V úvodu dotazníku byli respondenti požádáni, aby startup, jehož údaje vyplňují, označili českým IČ (je-li zaregistrován v tuzemsku). Jeden startup v rané fázi je bez právní subjektivity (a tedy bez IČ). Registraci v zahraničí nevedl nikdo, i když dotazník s touto možností počítal.

Máme-li startupy identifikované pomocí IČ, nabízí se možnost provést *cross-checking*: zkřížit získané odpovědi (tj. *primární data*) s údaji evidovanými v již existujících databázích (*sekundární data*). Možné zdroje sekundárních dat o firmách jsou

- 1) údaje statistického registru (v Česku nazývaný Registr ekonomických subjektů a spravovaný ČSÚ)



2) údaje o podpoře poskytnuté z veřejných zdrojů. Zde je situace komplikována faktem, že tato data jsou evidována ve třech zcela oddělených databázích:

- údaje o poskytnutých dotacích (např. <https://starfos.tacr.cz/>)
- údaje o veřejných podporách de minimis
- údaje o veřejné podpoře poskytnuté z celoevropských programů (např. Horizon 2020 viz https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation/funding/funding-opportunities/funding-programmes-and-open-calls/horizon-2020_en)

3) údaje ze specializovaných komerčních databází, zejména

- linkedin
- dealroom.co či crunchbase.com

Lepší představu o tom, jaké údaje jednotlivé databáze evidují, si lze udělat v příloze 3.

Z praktických důvodů jsme cross-checking provedli jen tam, kde existovala pochybnost o správnosti vyplněných údajů v dotazníku. Konkrétně se jednalo o verifikaci odpovědí týkajících se přijaté veřejné podpory (viz dále).

Mapování: a co dál?

Efektivní implementace RIS3 strategie hlavního města vyžaduje kvalitní, průběžně aktualizovanou datovou základnu. Udržování aktuálních dat a jejich průběžná kultivace představuje netriviální výzvu. Proto se na úrovni EU zrodil projekt **European Startups**, jehož ambicí je poskytnout celounijní platformu pro monitorování startupového ekosystému. Projekt staví na spolupráci nositelů inovační politiky na úrovni zemí či regionů, a společnosti Dealroom, která zajišťuje fungování platformy.



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



EUROPEAN STARTUPS

Created by Dealroom and Sifted, and supported by the European Commission and European Parliament, European Startups is a two year project aimed at facilitating informed conversation and collaboration among European tech ecosystem stakeholders to take Europe's startup economy to the next level.

At the centre of the joint venture, is the European Startups database, a definitive platform providing macro-level trends and trusted insights for data-driven policy making, complemented with investment-grade research and inclusive events.



FOR GOVERNMENT AND POLICY MAKERS

- Supporting data-driven policy making
- Help direct funding decisions
- Mapping frontier tech hubs with greatest potential



FOR STARTUP FOUNDERS AND EMPLOYEES

- Get inspired by startups and emerging sectors
- Find investors to back your startup
- Find information on how the EU supports startups



FOR VCS AND ANGEL INVESTORS

- Identify frontier tech & impact startups
- Find the best projects & startups funded by the EU
- Explore lesser-known emerging tech hubs



FOR JOURNALISTS AND RESEARCHERS

- Single trusted source of data on European tech
- Identify frontier tech & impact startups
- Identify emerging sectors & tech hubs

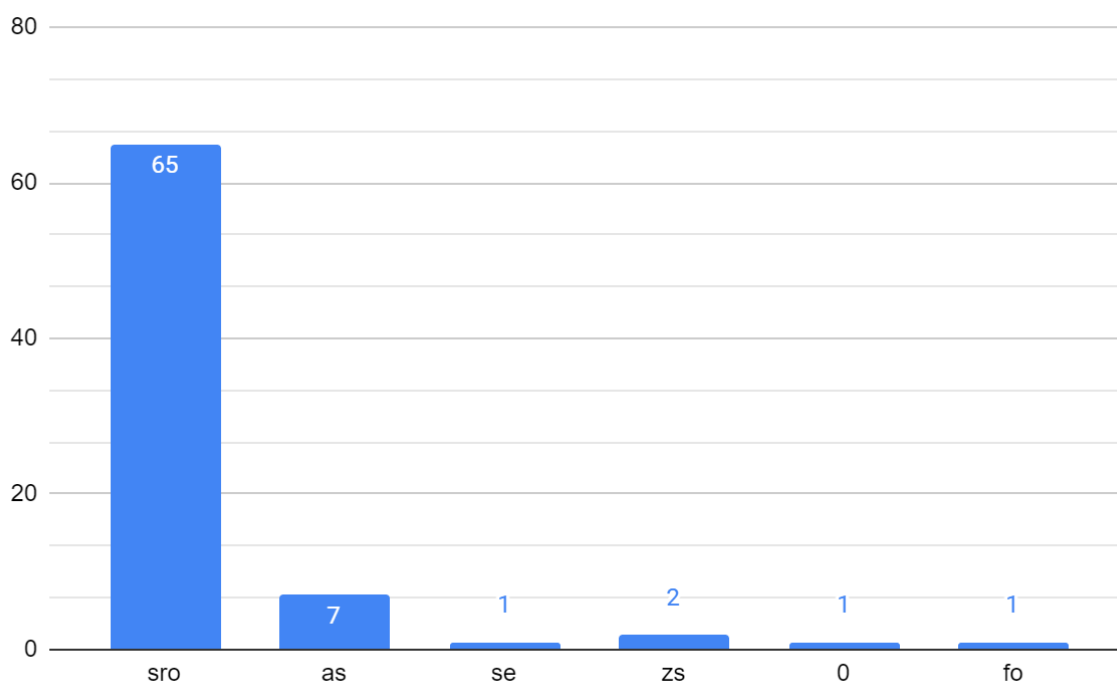
Obr. 2. Projekt European Startups (<https://europeanstartups.co/>)



Základní profil startupů

Právní forma

Vidíme, že zdaleka nejoblíbenější právní formou je společnost s ručením omezeným, což je v Česku též nejběžnější typ obchodní korporace vůbec. Dva startupy si zvolily formu zapsaného spolku, což je poměrně překvapivé, neboť spolek (nástupce dřívejšího občanského sdružení) je nezisková organizace, jejíž hlavní činností nesmí být podnikání.



Obr. 3. Právní forma startupu (sro - společnost s ručením omezeným, as - akciová společnost, se - evropská společnost, zs - zapsaný spolek, fo - podnikající fyzická osoba, 0 - bez právní subjektivity)

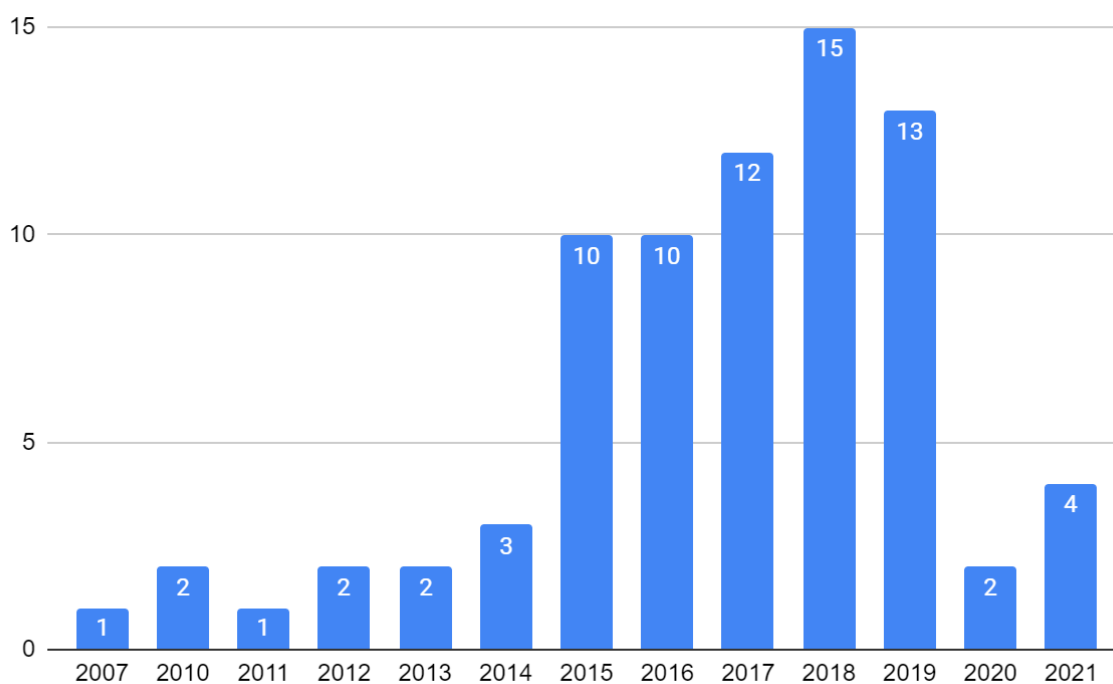


Sídlo

Naprostá většina subjektů má sídlo v Praze (94%), dva v Jihomoravském kraji, jeden ve Středočeském a jeden v Ústeckém.

Stáří

Mediánový startup byl v době šetření čtyři roky starý; pětiletka 2015 - 2019 pokrývá přes tři čtvrtiny souboru.



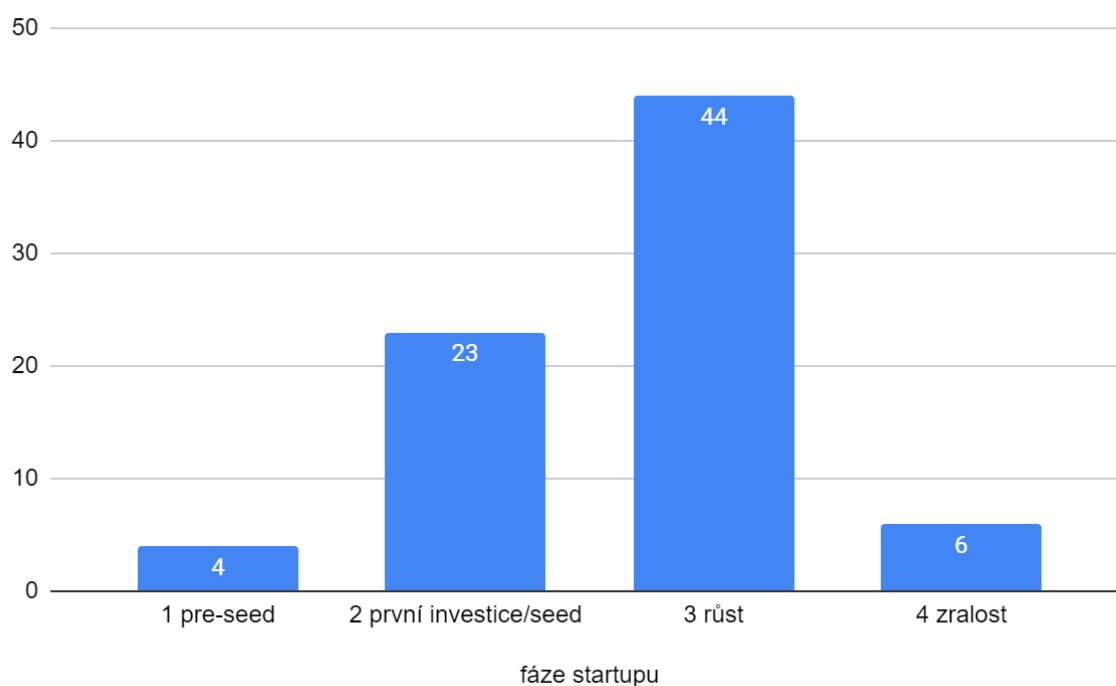
Obr. 4. Rok vzniku startupu.



Vývojové fáze startupu

Respondenti byli požádáni, aby označili, v jaké vývojové fázi se jejich startup nachází. Navrhli jsme pět fází, přičemž jak pro “nové” startupy (fáze 1), tak pro zaniklé (fáze 5) jsme připravili zvláštní varianty dotazníku (viz příloha).

- 1) **počáteční fáze** (pre-seed, nápad, shánění týmu...)
- 2) **první investice** (seed, již určená organizační struktura startupu, snaha uvést produkt na trh)
- 3) **období růstu** (vstup na trh, rapidní zvyšování obrátu)
- 4) **pozdější fáze** (již stabilizovaný hráč na trhu, plány brzkého exitu, vstup na akciové trhy...)
- 5) **ukončená činnost**



Obr. 5. Fáze životního cyklu startupu

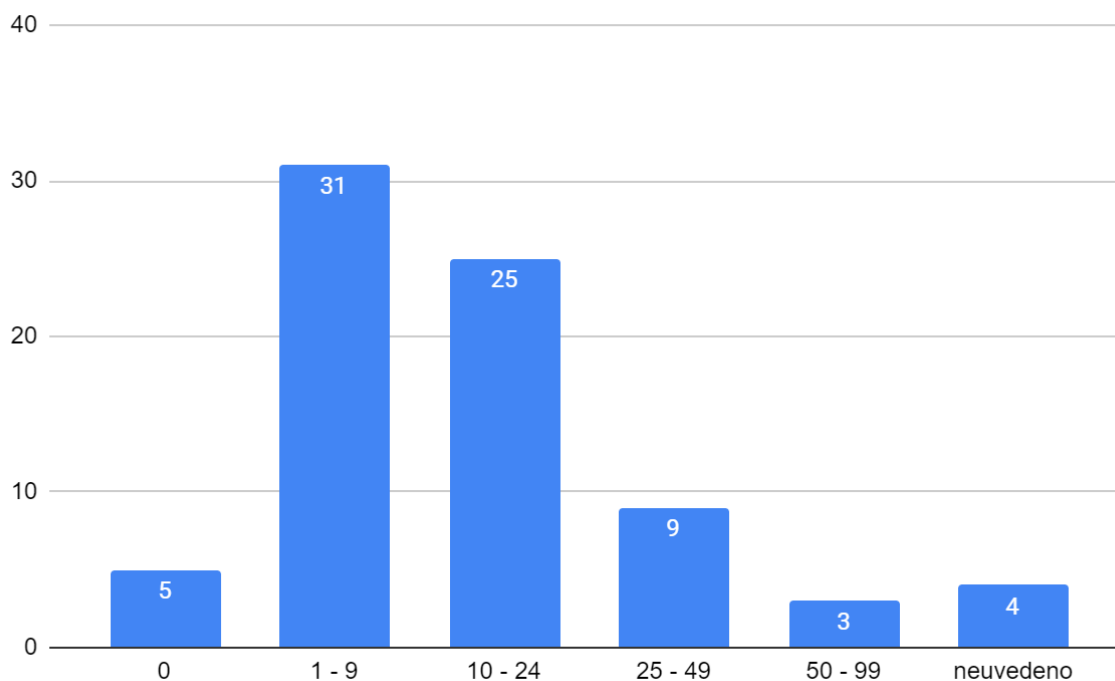


Pro srovnání, studie “České startupy 2016” pracuje se šesti vývojovými fázemi:

- 1) **discovery**: myšlenkový proces, základní průzkum trhu, založení týmu
- 2) **validation / pre-seed stage**: beta verze/testování prototypu a „doladování“, pomoc skrze inkubátory a akcelerační programy
- 3) **efficiency / seed-stage**: produkt je již na trhu, vykazuje zisk, ustanoven obchodní model
- 4) **scale / series A**: vzrůstající zisk a podíl na trhu, vyvíjení růstových strategií
- 5) **establishing / series B**: stálá základna uživatelů a ustálený obchodní model
- 6) **maturing / series C**: expanze a akvizice



Velikost startupu

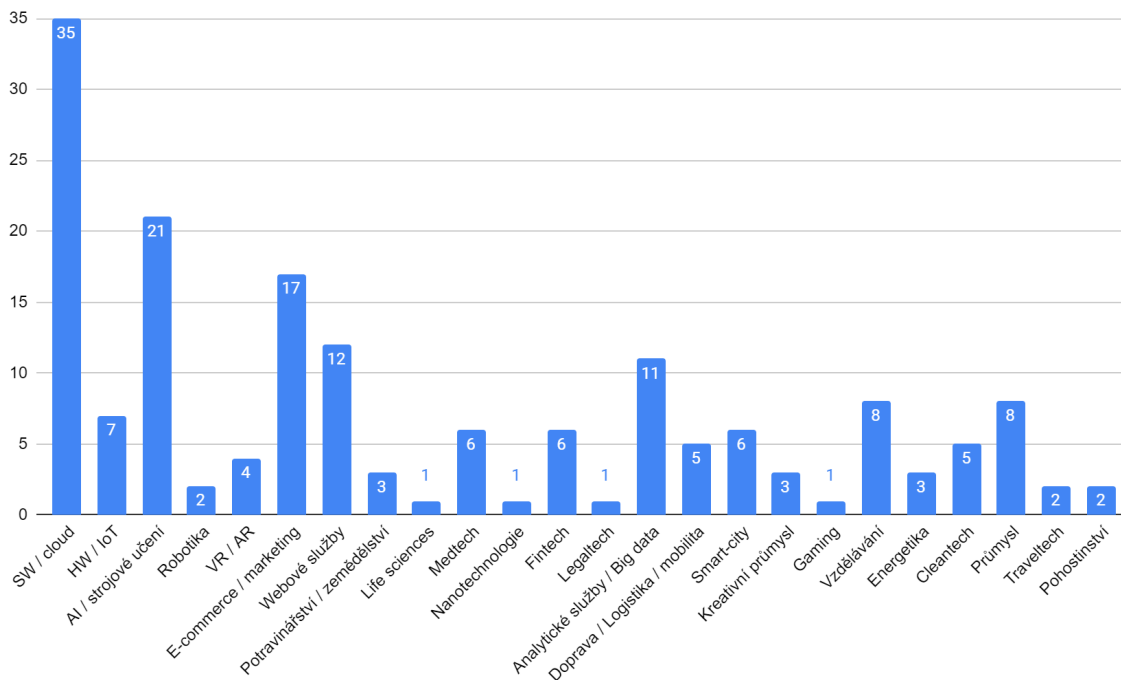


Obr 6. Počet zaměstnanců a dalších členů týmu startupu (přepočteno na FTE - celé úvazky)

Odvětví

Startupy byly požádány, aby se zařadily do odvětví, ve kterém působí. Každý respondent mohl zatrhnout libovolný počet kategorií (nebo také žádnou), pokud usoudil, že do ní jeho podnik spadá. V důsledku multiplicity odpovědí je součet četností vyšší než 77.

Z obrázku vidíme, že v našem vzorku jednoznačně dominují startupy, jejichž produktem je software či cloudové služby (téměř polovina odpovědí). Poměrně výrazně jsou zde zastoupeni reprezentanti pracující s umělou inteligencí (AI) a strojovým učením (machine learning). Naproti tomu segment věd o živé přírodě (life sciences), medtech a biotechnologie máme v našem šetření podchyceny jen minimálně.



Obr 7. Odvětví startupu.

Údaje o respondentovi

Ochota spolupracovat: 90% respondentů vyjádřilo zájem o případné další kontakty v budoucnu (ať již pro účely hloubkového pohovoru, nabídky akcí PII, spolupráce v oblasti PR apod.)

Pozice ve firmě: 57 respondentů přímo daný startup spoluzakládalo, v 7 případech odpovídal ředitel (CEO, CFO, statutár) a ve 13 případech zaměstnanec.

V případě, že respondent uvedl, že je (spolu)zakladatelem startupu, byl zajímavé nás, zdali se v minulosti již podílel na zakládání nějakých startupů. Mírně převažují nováčci (54%),



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



zbylých 46% již nějaké zkušenosti se zakládáním startupů má. 10 respondentů dokonce v minulosti založilo dva a více startupů.



Informace o produktu

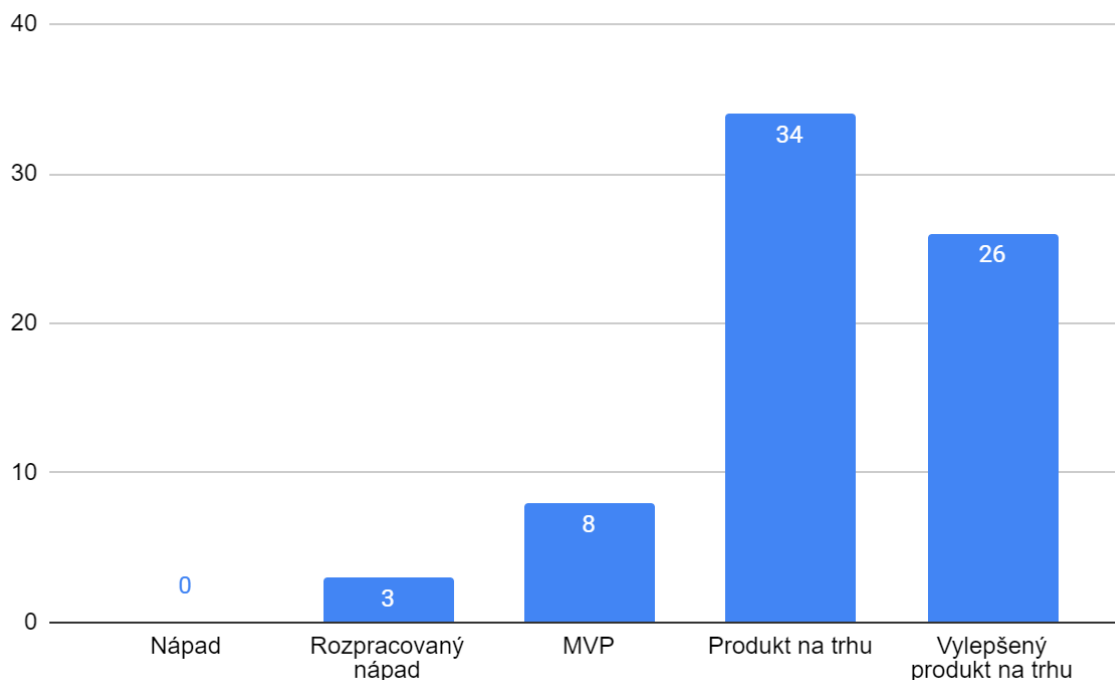
Inovativnost produktu: Respondenti měli uvést, zda jejich hlavní produkt je

- 1) zcela nový,
- 2) vylepšený již existující produkt, nebo
- 3) pouze adaptovaný (přizpůsobený) již existující produkt (bez významnějšího vylepšení).

Ze 66 odpovědí téměř $\frac{3}{4}$ respondentů uvedlo, že se jedná o zcela nový výrobek nebo službu (48 odpovědí), 16 respondentů zvolilo variantu b) a pouze 2 variantu c).

Stadium produktu: Respondenti byli dotázáni, v jaké vývojové fázi se jich hlavní produkt nachází. Mohli zvolit z těchto možností:

- 1) **nápad** – neověřený koncept, idea
- 2) **rozpracovaný nápad** – podložený výzkumem (průzkum trhu, řešení konkurence, ověření základních principů fungování, může existovat první nekomerční prototyp)
- 3) **MVP** – minimum viable product (produkt s nejmenší možnou funkcionalitou, který je však plně použitelný a umožňuje rychle získat zpětnou vazbu od zákazníků pro další vývoj)
- 4) **produkt na trhu** - první komerční nasazení
- 5) **vylepšený produkt na trhu** - vylepšená revize produktu, který byl již předtím komerčně nasazen

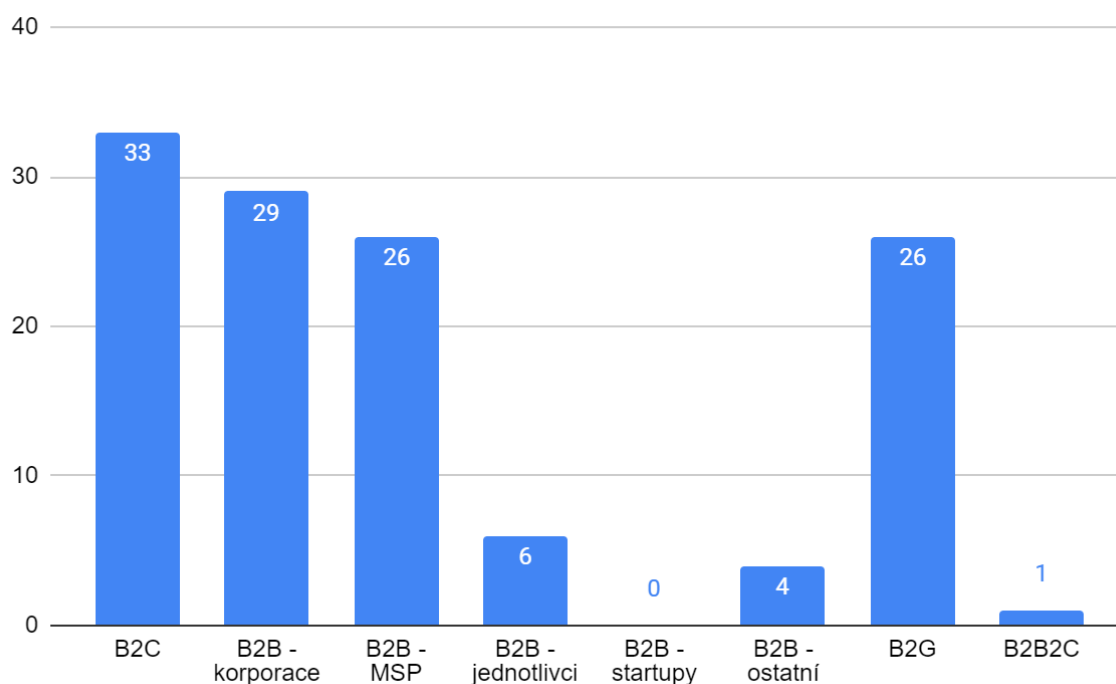


Obr. 8. Stadium vývoje hlavního produktu

Z grafu vidíme, že náš výzkum dokázal dobře podchytit ty startupy, které již svůj produkt na trhu umístily (kategorie 4) a 5) dohromady představují 85% odpovědí), naproti tomu chybí odpovědi od startupistů, kteří teprve s vývojem produktu začínají. V tomto smyslu je třeba interpretovat výsledky výzkumu a vzít v úvahu, že doporučení vzešlá z tohoto šetření jsou vychýlená ve prospěch již zavedených startupů.

Informace o trhu, na kterém startup působí

Tržní segment: B2C (business-to-customer) segment představuje prodej koncovým zákazníkům (spotřebitelům), zatímco B2B (business-to-business) znamená prodej jiným firmám, a B2G (business-to-government) situaci, kdy zákazníkem je veřejný sektor. Někdy se vyčleňují ještě specifické varianty obchodních vztahů; v našem případě jeden respondent uvedl model B2B2C (tedy situaci, kdy v řetězci mezi producentem a spotřebitelem stojí ještě jedna firma). V případě B2B mohli respondenti blíže specifikovat, zda jejich obchodním partnerem jsou velké podniky (korporace), malé a střední podniky, individuální podnikatelé nebo jiné startupy.

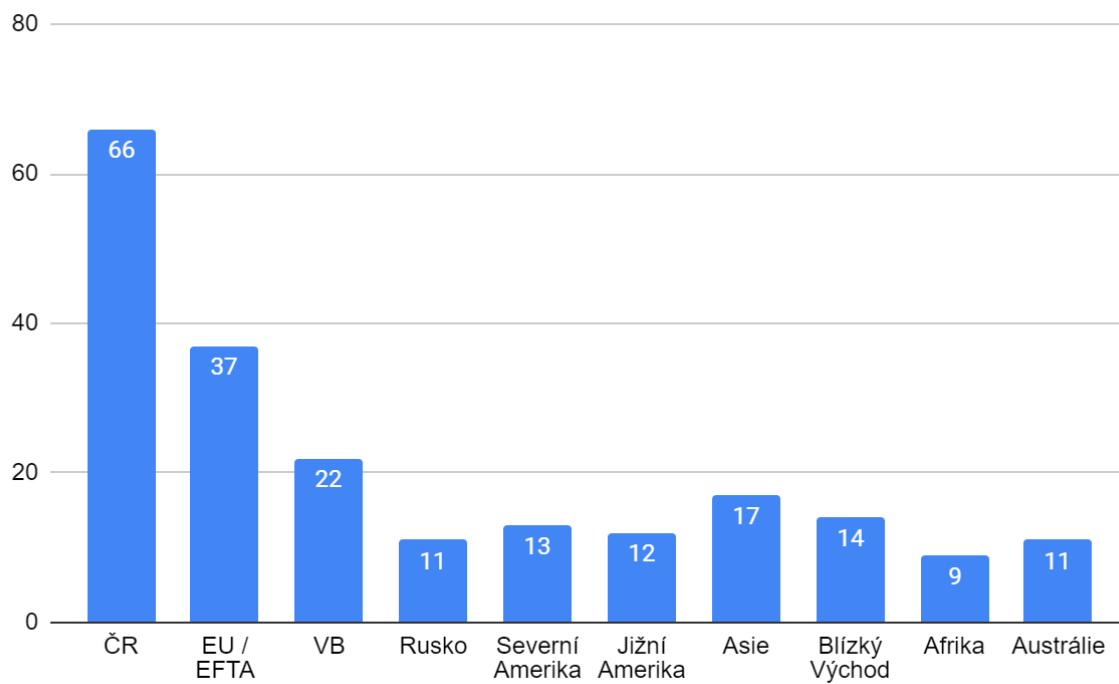


Obr. 9. Segmentace podle typu zákazníků (multiplicita odpovědí)

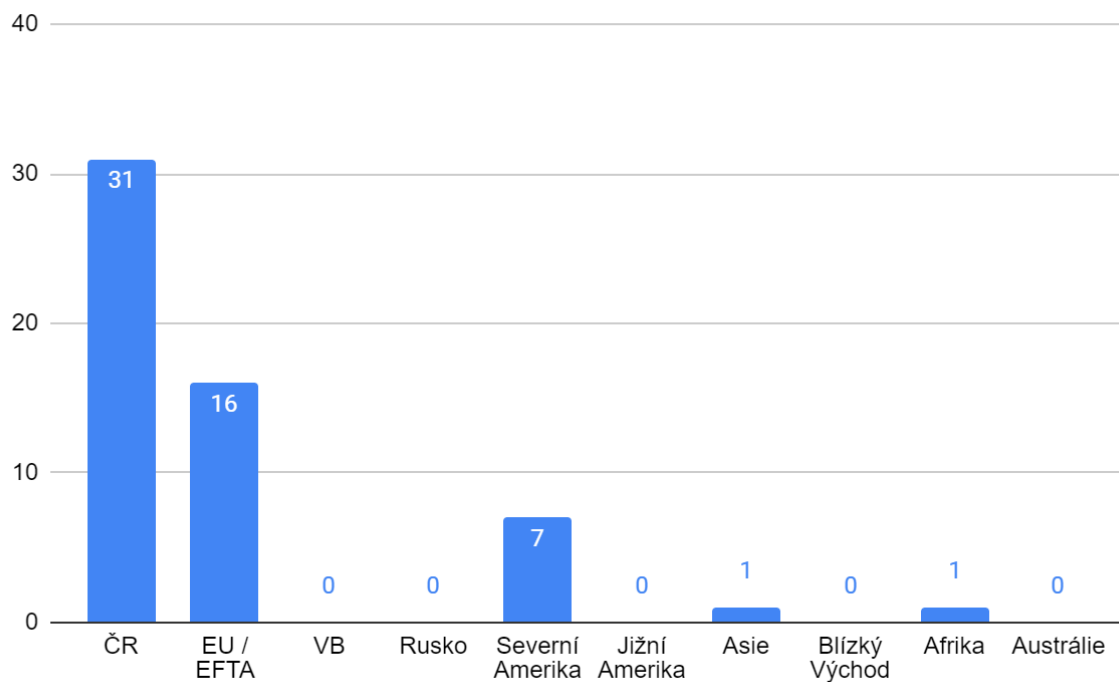
Trochu překvapivé je zjištění, že žádný ze zkoumaných startupů nehledá zákazníky mezi jinými startupy. Zde by mohly sehrát pozitivní roli aktivity Pražského inovačního institutu jako je *Prague Innovation Mixer*, jejichž cílem je poskytnout platformu pro sdílení informací a propojit firmy, samosprávu, akademickou obec i odborníky, kteří se podílejí na rozvoji inovativních řešení problémů moderního života ve městě.

Geografické trhy: Několik otázek bylo zaměřeno na geografii zákazníků. Otázky se týkaly

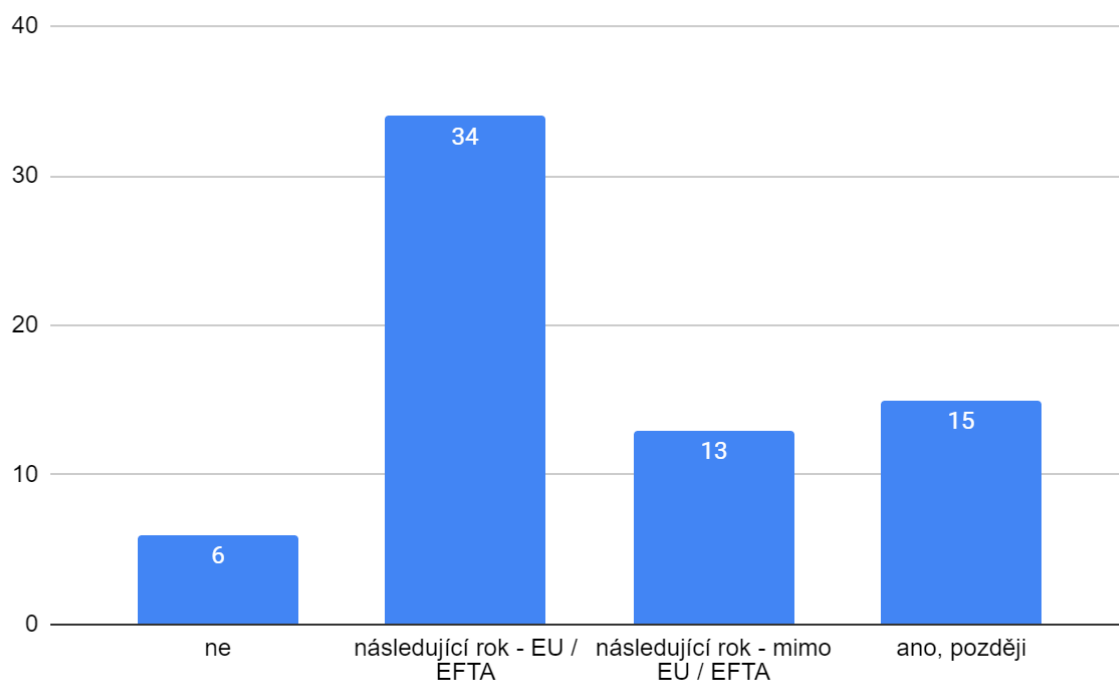
- přítomnosti na jednotlivých geografických trzích, segmentovaných do devíti regionů (ČR, EU / EFTA, Velká Británie, Ruská federace, Severní Amerika, Jižní Amerika, Asie, Afrika a Austrálie), v rámci Asie byl zvláště vyčleněn Blízký Východ
- hlavního cílového trhu
- zda se startup chystá expandovat na nové zahraniční trhy.



Obr. 10. Přítomnost na jednotlivých geografických tržnicích (multiplicita odpovědí)



Obr. 11. Hlavní cílový trh





Obr. 12. Chystaná expanze na nové (zahraniční) trhy

Z odpovědí vyplývá, že

- 19 startupů se identifikovalo jako globální (uvedly 4 a více obsluhovaných trhů), 19 působí pouze v rámci EU a EFTA, 23 je lokálně zaměřených (působící pouze v ČR)
- naprostá většina startupů plánuje zahraniční expanzi (ať už v následujícím roce či později), s výjimkou šesti. Zde se důvody nezájmu o expanzi liší: pro pět z nich je ČR cílovým trhem, naproti tomu jeden startup již uvádí, že obchoduje celoplanetárně a nemá tedy kam expandovat
- na ruském trhu působí 11 subjektů, přičemž pro žádný z nich se nejedná o klíčový trh

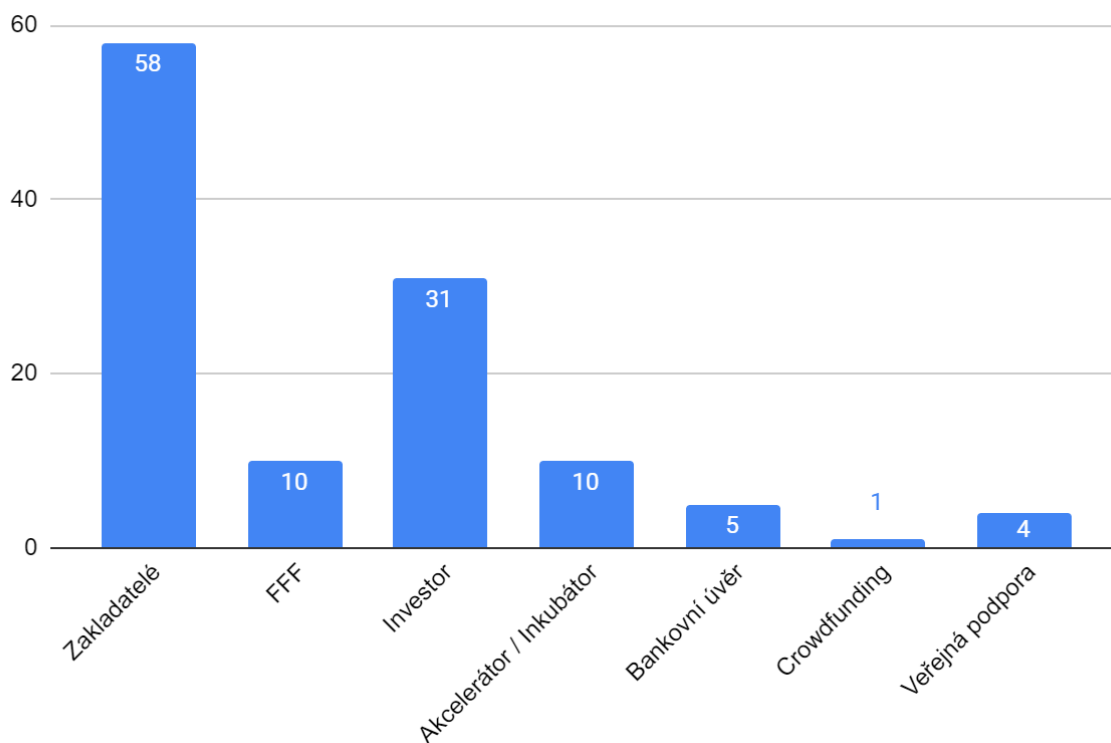
Odpovědi je třeba brát s určitou rezervou, neboť získané údaje nebylo možné ověřit z jiných zdrojů. Z odpovědí nelze dále zjistit, jak je daný trh významný, neboť respondenti neuváděli, jaký je jeho relativní podíl na produkci firmy. Přesto se jedná o velmi cenné údaje, které by hlavní město Praha jinak nemělo k dispozici.



Financování startupů

Zdroje financování startupu: Zdroje, ze kterých je startup financován, můžeme rozdělit na interní a externí. Interní zdroje představují **investice zakladatelů či zakládající organizace**, zatímco zdroje externí tvoří

- FFF (friends, family and fools)
- vstup investora výměnou za vlastnický podíl
- vstup investora výměnou za podíl na zisku
- finance od startup akceleratorů a inkubátorů
- půjčka od investora
- bankovní úvěr
- crowdfunding
- veřejná podpora / dotace



Obr. 13. Využité zdroje financování (multiplicita odpovědí)



Využití způsoby financování bylo ochotno uvést 68 respondentů: nejčastější varianta byla kombinace interního a externího financování (v polovině případů), v 35% případech startup spoléhal pouze na vnitřní zdroje, zatímco ve zbylých 15% se zakladatelé vůbec na financování nepodíleli a využili pouze externí finance.

Crowdfunding a bankovní úvěry hrají ve financování startupů jen malou roli. To samé platí pro veřejné zdroje - zdánlivě. Ověříme-li přijaté veřejné podpory ze sekundárních zdrojů, dojdeme k mnohem vyššímu číslu: 26 místo 4 (tedy 36% místo 6%). Systematické podreportování přijaté veřejné podpory je dokumentováno i v dalších studiích (např. České startupy 2016).

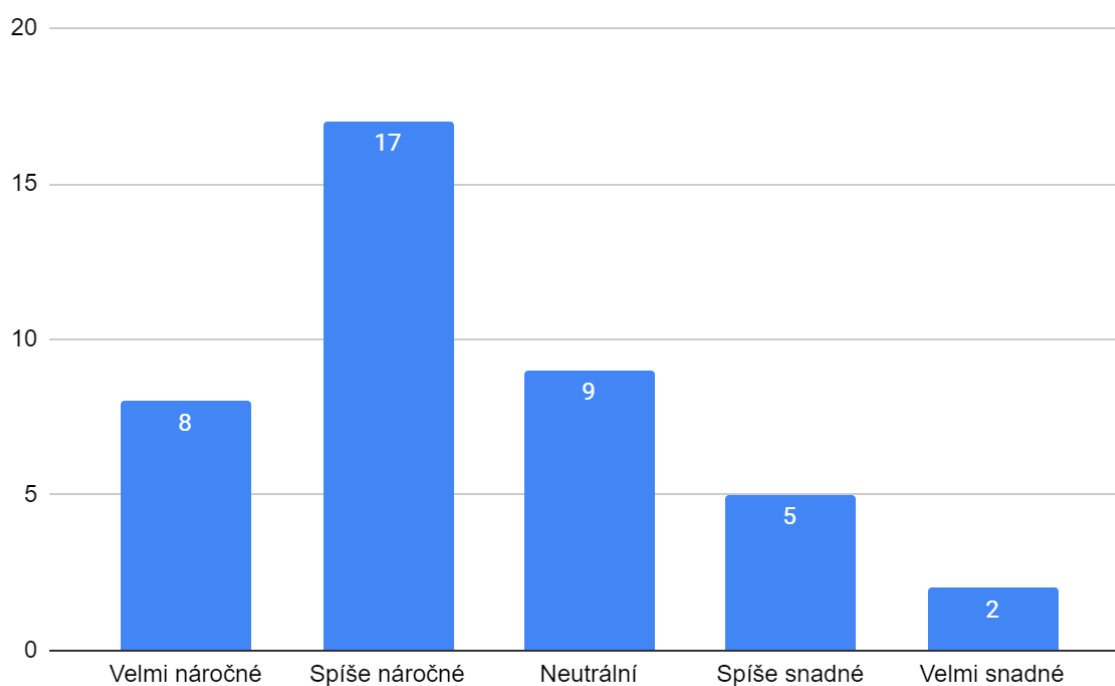
Problém s identifikací veřejné podpory

| název | četnost |
|---------------------------------|---------|
| Nation 1 | 1 |
| NRB (záruka) | 1 |
| OPPIK | 2 |
| Country for Future | 4 |
| CzechAid | 1 |
| Bezpečnostní výzkum ČR 3 | 1 |
| TREND | 2 |
| DELTA 2 | 1 |
| THETA 2 | 1 |
| Innostart | 1 |
| ESA BIC | 4 |
| CzechInvest | 9 |
| Pražský voucher | 8 |
| inkubátor SMART CITY a IoT | 5 |
| inkubátor H 4.0 Art&Digital Lab | 1 |
| xPORT | 1 |
| Point One | 1 |

Tab. 1. Přijatá veřejná podpora (konsolidovaná data ze sekundárních zdrojů)



Využil-li startup externí zdroje, zajímalo nás, jak náročné bylo si toto financování zajistit. Vzhledem k tomu, že cca % respondentů hodnotí přístup k externímu financování jako obtížný, je vhodné, aby hlavní město Praha tuto skutečnost zohlednilo při tvorbě inovační politiky.



Obr. 14. Jak náročné bylo zajistit externí financování

Vztah k investorským skupinám/venture fondům

Respondenti se mohli vyjádřit, kterou investorskou skupinu, popř. venture fond považují za nejpřínosnější pro český inovační ekosystém. Nejčastější odpovědi zahrnovaly **Credo**



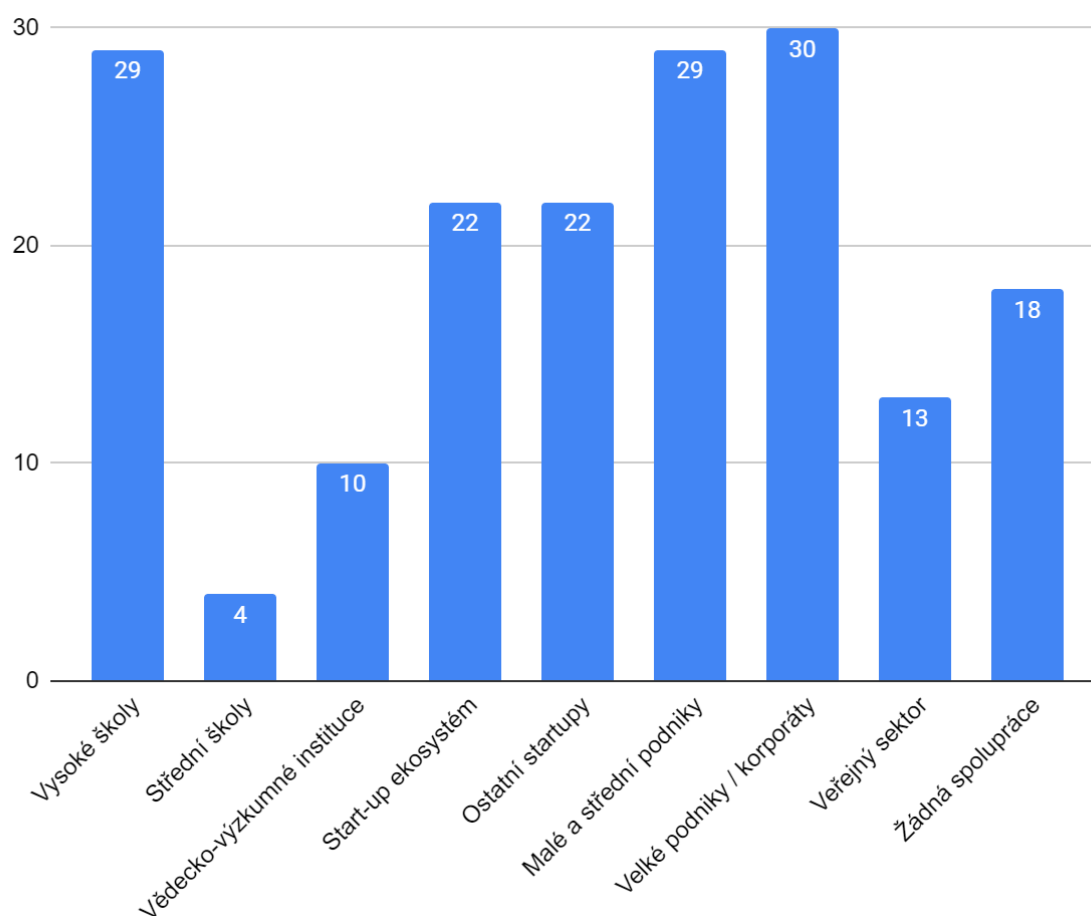
Ventures (6 odpovědí), **Miton** (4 odpovědi) a **Nation 1** (3 odpovědi). Zmíněny byly též Kaya Ventures, J&T Ventures, Bohemia Venture Capital, Pale Fire Capital a Tensor Ventures (vše po jedné odpovědi).

Spolupráce v rámci inovačního ekosystému

Zajímalo nás též, se kterými z následujících subjektů startupy spolupracují:

- vysoké školy
- střední školy
- vědecko-výzkumné instituce
- start-upový ekosystém ekosystém (mentoring, start-up huby, soutěže, komunita)
- ostatní startupy
- malé a střední podniky (mimo startupů)
- velké podniky / korporáty
- veřejná sféra (např. stát, magistrát, městské části)

Výsledky jsou uvedeny na obr. 15. Překvapivá je velmi malá atraktivita středních škol (pouhých 5%), zarážející je také plných 23% respondentů, kteří vůbec v rámci ekosystému nespolupracují.

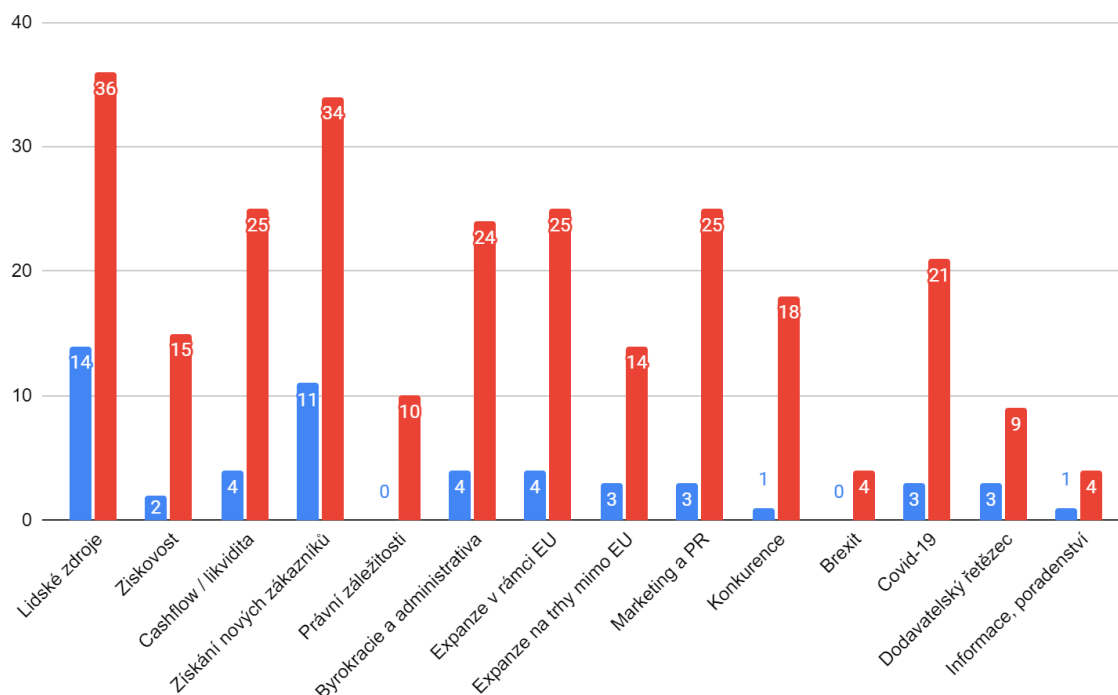


Obr.15. Spolupráce s ostatními subjekty ekosystému (multiplicita odpovědí)

Výzvy pro podnikání

Klíčovou částí dotazníku byly otázky, směřující na výzvy, resp. překážky, se kterými se startup během své existence potýkal a potýká.

Výzvy/problémy pro podnikání v roce 2021: Respondenti měli na výběr ze 14 možností, přičemž mohli zaškrtnout libovolný počet z nich (v grafu vyznačeno červenou barvou). Současně měli určit, který z těchto problémů považují za největší (modrá barva v grafu).



Obr. 16. Co v roce 2021 vnímáte jako výzvu či problém pro své podnikání? (červeně četnosti při multiplicitě odpovědí, modře hlavní vnímaný problém)

Mezi problémy, které startupisty tíží nejvíc, vynikají zejména dva okruhy: lidské zdroje (získání kvalifikovaných kolegů do týmu) a získání nových zákazníků. Nedostatek kvalifikovaných lidských zdrojů je trvalou bolestí české ekonomiky, proto nepřekvapuje, že se s ním setkáváme i zde. Protože lidské zdroje jsou pro úspěšný růst startupů naprosto klíčové, zajímala nás též segmentace požadovaných kvalifikací podle oborů (viz dále).

Často tolik zmiňovaná byrokracie a komplikovanost právního systému se ukázala jako problém spíše druhořadý, nicméně i zde existuje prostor pro zlepšení (více viz návrhová část).

V průběhu řešení projektu PSA zasáhly světovou ekonomiku tři krizové události:

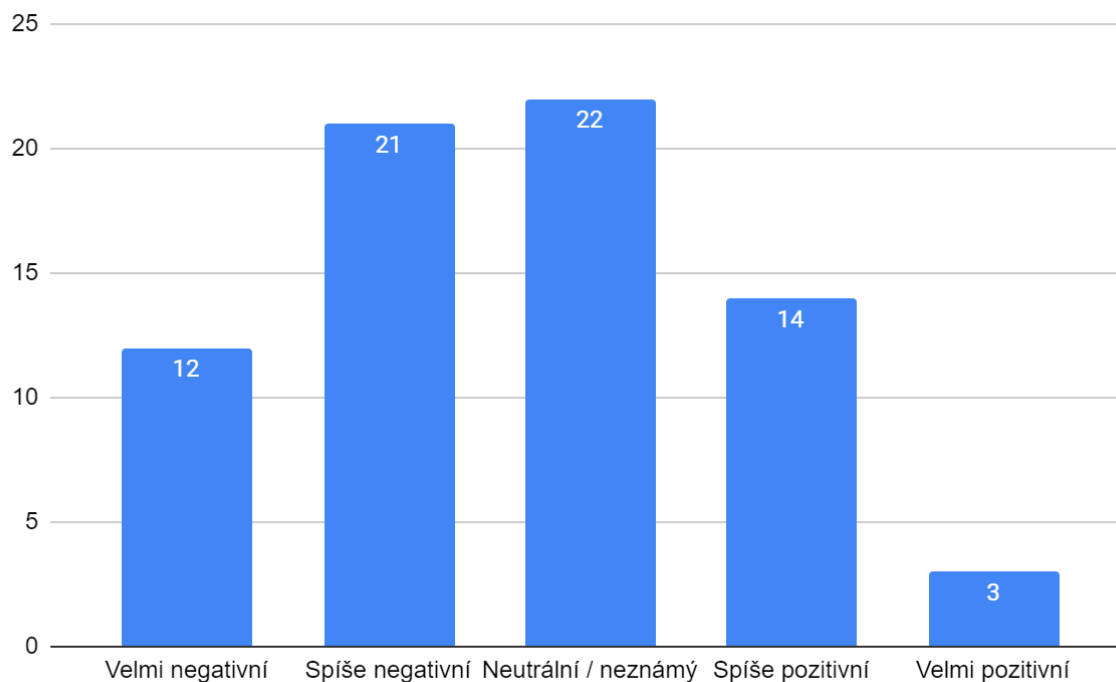
- vystoupení Velké Británie z Evropské unie (brexit): nejistota ohledně data brexitu (problém roku 2019) a nastavení budoucích obchodních vztahů (téma roku 2020) byla sice ukončena úspěšným uzavřením obchodní dohody mezi oběma partnery, takže v lednu 2021 mohlo skončit pobrexitové přechodné období, přesto znamenala pro firmy mající obchodní zájmy ve Velké Británii zvýšené náklady



- pandemie covidu-19 v letech 2020 až 2022 (?) přinesla restriktce v podobě lockdownů, omezování výroby a vynucené přechody na home office
- válka na Ukrajině, která vypukla v únoru 2022 a proto její dopad nemohl být v dotazníkovém šetření zohledněn

Z grafu vidíme, že brexit představuje problém pro zanedbatelný počet dotazovaných podniků (z předchozích odpovědí víme, že Velká Británie nepředstavuje pro žádný z nich klíčový trh). Dopadu pandemie covid-19 na ekonomické výsledky startupu se věnuje samostatná otázka (viz dále).

Dopad pandemie covid-19 na ekonomické výsledky startupu:

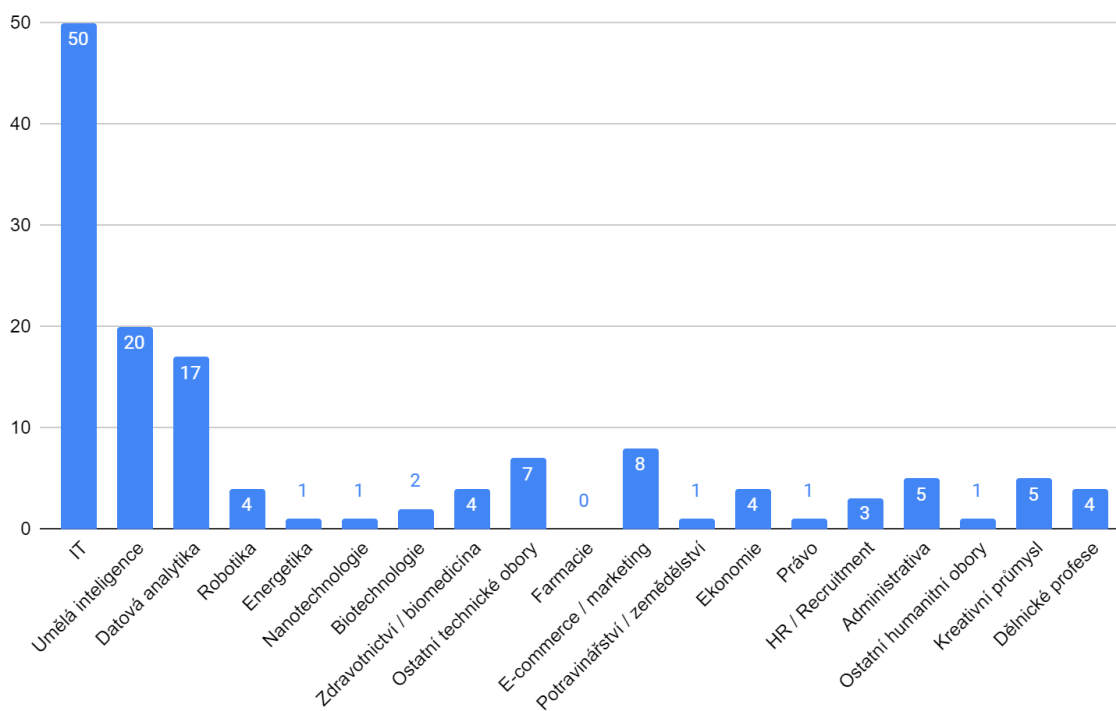


Obr. 17. Dopad pandemie na ekonomické výsledky startupu

Necelá polovina respondentů hlásí negativní dopad (46%), ale na čtvrtinu startupů měla pandemie pozitivní ekonomický dopad (u tří startupů dokonce velmi pozitivní). U zbývajících 31% byl dopad byl neutrální či obtížně ohodnotitelný.

To naznačuje značnou resilienci, odolnost zdejší startupové scény a její schopnost absorbovat nepříznivé šoky.

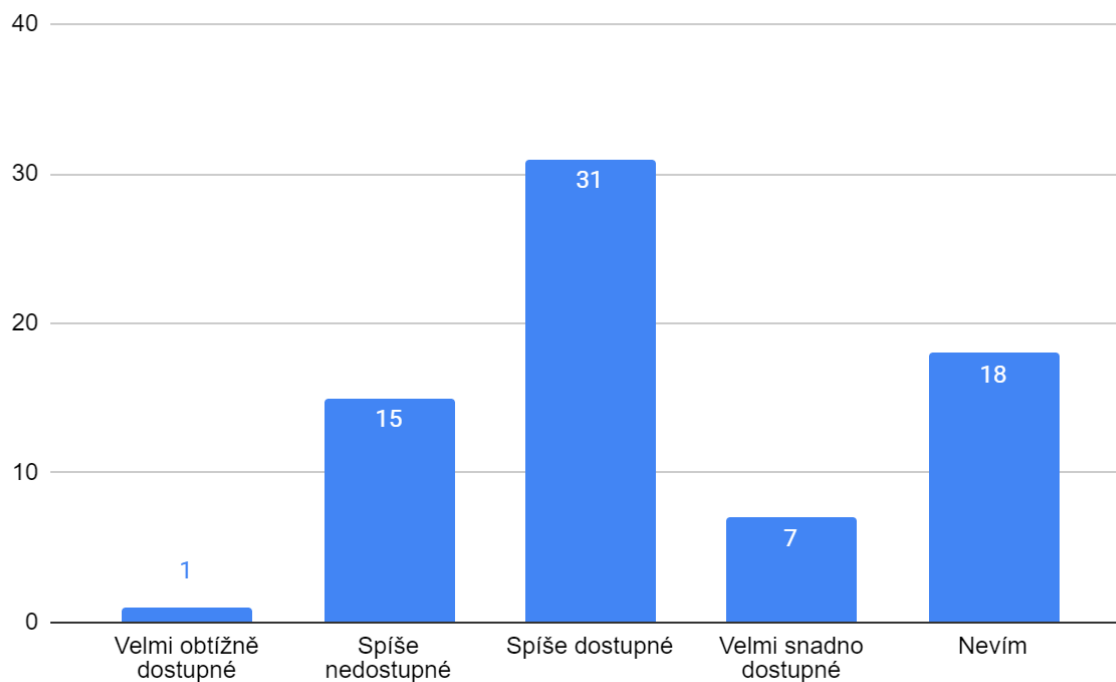
Z jakých oborů je obtížné získat pracovníky/kolegy do týmu:



Obr. 18. Z jakých oborů je obtížné získat pracovníky/kolegy do týmu

Z oborů jednoznačně dominuje IT, umělá inteligence a datová analytika, což je ve shodě s odvětvovým zaměřením startupů ve vzorku (viz výše).

Dostupnost poradenských služeb v Praze: Speciální otázka je věnována přístupu ke kvalitnímu poradenství ohledně právních otázek, financí, nastavení vnitřních procesů, personalistiky, marketingu atd.



Obr. 19. Dostupnost kvalitních poradenských služeb

Nadpoloviční většina respondentů vnímá tyto služby jako dostupné (53%), naopak pro necelou čtvrtinu se jedná o obtížně dostupné služby (22%). Zbývající čtvrtina se neumí nebo nechce vyjádřit.



Postoje a náměty startupů

Postoje ke konceptům fungování města: Zajímalo nás, jak se startupy dívají na jednotlivé koncepty fungování inteligentního města, konkrétně:

- Cirkulární ekonomika
- Sociální podnikání
- Rozvoj smart-city v Praze
- Praha jako prostředí pro testování nových řešení (Urban Lab)
- Bližší spolupráce se samosprávou

| postoj \ téma | cirkulární ekonomika | sociální podnikání | Praha jako Smart City | Praha jako Urban Lab | spolupráce se samosprávou |
|-----------------------------------|----------------------|--------------------|-----------------------|----------------------|---------------------------|
| negativní | 1 | 2 | 1 | 1 | 3 |
| neutrální | 45 | 45 | 31 | 33 | 32 |
| kladný - podporujeme | 14 | 22 | 26 | 22 | 22 |
| kladný - chceme se zapojit | 12 | 3 | 14 | 16 | 15 |

Tab. 2. Postoj startupů k jednotlivým konceptům fungování města (72 odpovědí)

Výsledky jsou přehledně shrnuty k tab. 2. Na první pohled je patrná značná vstřícnost respondentů k těmto tématům, což tvoří velmi příznivý výchozí bod pro hlubší spolupráci v rámci **inovačních platforem hlavního města**. To ještě více vynikne, spočítáme-li si, kolik respondentů má kladný postoj k alespoň jednomu ze zmíněných témat. Výsledky jsou velmi povzbuzující:

- kladný postoj k alespoň jednu tématu: 48 ze 72 odpovědí (tedy $\frac{2}{3}$)
- aktivně se chce zapojit do realizace alespoň jednoho konceptu: 27 ze 72 odpovědí ($\frac{3}{8}$)

Postoje k jednotlivým formám podpory podnikání: Zjišťovali jsme postoj startupů k těmto nástrojům:

- finanční vouchery
- městský venture fond na podporu podnikání
- startupové soutěže



- networking
- mentoring & poradenské služby
- startup víza
- poskytnutí kancelářských prostor za zvýhodněných podmínek

| nástroj \ postoj | negativní | neutrální | kladný |
|----------------------------------|-----------|-----------|--------|
| finanční vouchery | 10 | 29 | 33 |
| městský venture fond | 11 | 30 | 31 |
| soutěže | 8 | 33 | 31 |
| networking | 1 | 17 | 54 |
| mentoring & poradenské služby | 4 | 22 | 46 |
| startup víza | 1 | 36 | 35 |
| poskytnutí kancelářských prostor | 3 | 22 | 47 |

Tab. 3. Postoj startupů k jednotlivým formám podpory podnikání (72 odpovědí)

Výsledky obsahuje tab. 3. Je patrné, že poslední čtyři nástroje (networking, mentoring, startup víza a zvýhodněný office) jsou vnímány jako vcelku nekontroverzní. To samé nelze říci o nástrojích jako jsou vouchery, venture fond a startupové soutěže v gesci hlavního města, ke kterým se zhruba osmina respondentů staví negativně. Možnou příčinou je nedostatek důvěry v to, zda hlavní město dokáže tyto nástroje řádně použít na podporu startupové komunity,

Podněty pro magistrát hlavního města / legislativní změny:

Tab. 4 obsahuje podněty pro magistrát hlavního města na podporu startupového prostředí, resp. legislativní změny, které respondenti vnímají jako žádoucí. Tato témata byla extrahována z otevřených odpovědí v rámci kvalitativní analýzy a pro lepší přehlednost zaříděná do tří tématických os.

| Osa 1 | Osa 2 | Osa 3 |
|--------------------------|-----------------------------|--------------------------|
| finanční podpora | zapojení městských firem | snížení byrokracie |
| rozšířit Pražský voucher | zakázky pro město a městské | zjednodušit zaměstnávání |



| | | |
|--|---|--------------------------------------|
| | firmy | |
| finanční podpora (dotace, investice) | podpora vstupu na trh | nechat žít |
| rozšířit Pražský voucher | networking (osvícení zákazníci) | zahraniční talenti (víza) |
| lépe připravit Pražský voucher (velmi negativní zkušenost) | propagace/zviditelnění startupů | IT vzdělávání (školy, soutěže, akce) |
| zrušit Pražský voucher | budovat ekosystém | vzdělávání |
| podpora proof-of-concept | podporovat inkubátory | podpora VŠ |
| | podnikatelská platforma | zapojení studentů do městských výzev |
| | coworking (negativní zkušenost v Adrii) | |

Tab. 4. Podněty pro magistrát hlavního města / legislativní změny



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



Použitá literatura a zdroje

Beauchamp M, Skala A. (2017): Visegrad startup report 2016/2017, dostupné na <https://s3.eu-central-1.amazonaws.com/uploads.mangoweb.org/shared-prod/aspeninstitutece.org/uploads/2017/06/Visegrad-Startup-Report-5.pdf>

Keiretsu Forum Prague SE (2018): Startup Report 2017 – 2018

Keiretsu Forum Prague SE (2020): Startup Report 2019 – 2020

Staszkievicz M., Havlíková D. (2016): České start-upy 2016, Aspen Institute Praha



Seznam příloh

Příloha 1: Realizační tým

Přehled členů realizačního týmu, kteří se podíleli na mapování startupů

Příloha 2. Přehled startupů zahrnutých do finálního zpracování

Identifikační údaje o 77 startupech, jejichž odpovědi byly zahrnuty do této zprávy

Příloha 3: Výpisy údajů ze sekundárních zdrojů pro vybraný startup

Příloha 4. Dopis primátora hlavního města

Dopis, podepsaný primátorem hlavního města, který byl zasílán vytipovaným startupům společně s prvním emailem

Příloha 5: Dotazník pro startupy (přehled dotazů)

Seznam otázek v dotazníku pro startupy

Příloha 6: Dotazník pro startupy (podrobná specifikace)

Seznam otázek v dotazníku pro startupy včetně možných odpovědí



Příloha 1: Realizační tým

Realizační tým PSA:

David Kohout (hlavní analytik, PII)

Jan Hurych (analytik, PII)

Alexandr Kuchynka (analytik, PII)

Jakub Adamec (analytik, PII)

Peter Ded'o (analytik, PII)

Spolupráce:

Zdeňka Šimová (analytička, NVF)

Věra Czesaná (analytička, NVF)

Zdeňka Matoušková (analytička, NVF)

Sběr dat:

Marek Pecka (agentura Median)

Odborní konzultanti:

Václav Pavlečka (spoluzakladatel investičního fondu Air Ventures a spolupořadatel soutěže Startup World Cup Summit)

Marek Moravec (spoluzakladatel venture kapitálového fondu Nation 1)

Martin Kešner (investiční ředitel J&T Ventures a zakladatel soutěže Vodafone Nápad roku)

Markéta Přenosilová (ředitelka odboru startupů agentury CzechInvest)

Daniel Šenkýř (CEO Keiretsu Forum CEE)

David Pavliška (country manager pro Česko, Revolut)

Jan Husták (CEO HustáKomunikejšn s.r.o.)



Příloha 2: Přehled startupů zahrnutých do finálního zpracování

| id_startup | název 1 | ičo | název 2 | distribuce | verze dotazníku |
|------------|-------------------------|----------|---------------------------------|-------------|-----------------|
| 1 | BuiltMind | 11823259 | BuiltMind s.r.o. | InQbay | běžný |
| 2 | Gazetisto | 11640120 | Gazetisto, s.r.o. | Startupjobs | běžný |
| 3 | Print4d | 09829636 | Print4d s.r.o. | CzechInvest | běžný |
| 4 | The Mama AI | 10707522 | MAMA AI Coolma, s.r.o. | PII | běžný |
| 5 | Campiri | 09283447 | Campiri s.r.o. | PII | běžný |
| 6 | LAM-X | 08968888 | LAM-X a.s. | PII | běžný |
| 7 | Born Digital | 08226466 | Born Digital s.r.o. | PII | běžný |
| 8 | Fragments Production | 07807147 | Fragments Production s.r.o. | PII | běžný |
| 9 | Gityca | 08749914 | Gityca Development s.r.o. | CzechInvest | nový |
| 10 | klik.cz | 08682704 | Klikpojisteni.cz, s.r.o. | Startupjobs | běžný |
| 11 | NeuronSW | 07967373 | NeuronSW SE | CzechInvest | běžný |
| 12 | Ovax | 08455775 | Ovax s.r.o. | Startupjobs | nový |



| | | | | | |
|----|----------------------|----------|----------------------------------|--------------------|-------|
| 13 | Signslate | 07942486 | Signslate, z.s. | Vodafone laboratoř | běžný |
| 14 | Stratosyst | 08135738 | STRATOSYST s.r.o. | CzechInvest | běžný |
| 15 | Viginis | 08730121 | viginis s.r.o. | CzechInvest | běžný |
| 16 | Virtuplex | 08081719 | Virtuplex s.r.o. | CzechInvest | běžný |
| 17 | Vividbooks | 08637351 | Vividbooks s.r.o. | PII | běžný |
| 18 | Vzdělání budoucnosti | 08334463 | Vzdělání budoucnosti, z.s. | PII | běžný |
| 19 | Zenoo | 08039101 | Zenoo Labs s.r.o. | PII | běžný |
| 20 | Abradatas | 07655177 | Abradatas s.r.o. | PII | běžný |
| 21 | Aireen | 07074697 | Aireen a.s. | PII | běžný |
| 22 | Bileto | 06996493 | BTO software technologies s.r.o. | Startupjobs | běžný |
| 23 | DNAI | 07029519 | DNAI s.r.o. | PII | běžný |
| 24 | Fabini | 07065132 | fabini brand s.r.o. | PII | běžný |
| 25 | Iterait | 07405821 | Iterait a.s. | PII | běžný |
| 26 | LazyFriday | 06977961 | LazyFriday s.r.o. | PII | běžný |
| 27 | miitis.ai | 06807348 | miitis.ai s.r.o. | PII | běžný |
| 28 | NFCtron | 07283539 | NFCtron a.s. | PII | běžný |



| | | | | | |
|----|---------------|----------|---------------------------------------|-------------|-------|
| 29 | SiCzech Arts | | | PII | nový |
| 30 | Siesta Cloud | 07491441 | SIESTA CLOUD s.r.o. | PII | běžný |
| 31 | Skinny Coco | 06984312 | PURELAND s.r.o. | Startupjobs | běžný |
| 32 | Skychatters | 06783716 | Skychatters s.r.o. | PII | běžný |
| 33 | Spectrasol | 07149794 | Spectrasol, s.r.o. | PII | běžný |
| 34 | Supernova | 06781021 | Supernova Corporation CZ s.r.o. | Startupjobs | běžný |
| 35 | AD24 | 06668020 | AD24 a.s. | PII | běžný |
| 36 | Big Terra | 05813450 | Big Terra Alpha s.r.o. | CzechInvest | běžný |
| 37 | Cogvio | 06219799 | Cogvio, s.r.o. | PII | běžný |
| 38 | Fondee | 06691862 | Fondee s.r.o. | PII | běžný |
| 39 | GoodVision | 06241336 | GoodVision s.r.o. | PII | běžný |
| 40 | Intellmaps | 06682456 | Intellmaps s.r.o. | CzechInvest | běžný |
| 41 | makeITtoday | 06297706 | makeITtoday s.r.o. | PII | běžný |
| 42 | Nanooq IT | 05952247 | Nanooq IT s.r.o. | PII | běžný |
| 43 | Retino | 06222234 | Retino.cz s.r.o. | PII | běžný |
| 44 | Šťastná mamka | 06526900 | Gabriela Sarah Lázenská | PII | běžný |



| | | | | | |
|----|-----------------|----------|---------------------------|-------------|-------|
| 45 | Vitadio | 01892444 | Vitadio s.r.o. | PII | běžný |
| 46 | World of Online | 06063071 | World of Online s.r.o. | Startupjobs | běžný |
| 47 | Apify | 04788290 | Apify Technologies s.r.o. | PII | běžný |
| 48 | Base_ | 05290473 | Base Consulting s.r.o. | Startupjobs | běžný |
| 49 | boost.space | 05399521 | Boost.space s.r.o. | PII | běžný |
| 50 | DIVR LABS | 05214378 | DIVR LABS s.r.o. | PII | běžný |
| 51 | eLearnie | 05328136 | eLearnie Czech s.r.o. | PII | běžný |
| 52 | Fakturoid | 04656679 | Fakturoid s.r.o. | PII | běžný |
| 53 | Misterine | 05249899 | Misterine s.r.o. | PII | běžný |
| 54 | Nemleko | 05621801 | Nemléko s.r.o. | PII | běžný |
| 55 | Siesta Solution | 05203503 | SIESTA SOLUTION s.r.o. | PII | běžný |
| 56 | Simple Dent | 04702565 | Simple Dent s.r.o. | Startupjobs | běžný |
| 57 | Amper Meteo | 04097602 | Amper Meteo, s.r.o. | PII | běžný |
| 58 | Biano | 04146905 | Biano s.r.o. | Startupjobs | běžný |
| 59 | Cloudaper | 04250494 | Cloudaper s.r.o. | Startupjobs | běžný |



| | | | | | |
|----|----------------|----------|-------------------------------|-------------|-------|
| 60 | Filmtoro | 04123018 | FILMTORO s.r.o. | PII | běžný |
| 61 | MessageOk | 04222245 | MessageOk s.r.o. | PII | běžný |
| 62 | MIWA | 04331311 | MIWA Technologies, a.s. | PII | běžný |
| 63 | Openwise | 03909000 | OpenWise Solutions s.r.o. | PII | běžný |
| 64 | Recombee | 04650131 | Recombee, s.r.o. | PII | běžný |
| 65 | SBLCore | 04278968 | SBLCore s.r.o. | PII | běžný |
| 66 | Story TLRS | 04160754 | Story TLRS s.r.o. | PII | běžný |
| 67 | Chaos Czech | 02983842 | Chaos Czech a.s. | PII | běžný |
| 68 | Easy Cargo | 02478358 | Bee Interactive s.r.o. | CzechInvest | běžný |
| 69 | Stadyum | 03239292 | Yum Group s.r.o. | PII | běžný |
| 70 | GeneratorSmluv | 02467950 | GeneratorSmluv s.r.o. | PII | běžný |
| 71 | hlidacky.cz | 01756117 | Hlídačky.cz s.r.o. | PII | běžný |
| 72 | Persoo | 24317101 | Persoo s.r.o. | PII | běžný |
| 73 | SlidesLive | 24266426 | SlidesLive s.r.o. | PII | běžný |
| 74 | eM Client | 24836940 | eM Client s.r.o. | PII | běžný |
| 75 | engine2 | 24775762 | engine2 s.r.o. | Startupjobs | nový |



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



| | | | | | |
|----|----------------|----------|--------------------------|-------------|-------|
| 76 | Festka | 24735248 | FESTKA, s.r.o. | PII | běžný |
| 77 | Apex Solutions | 27889181 | APEX solutions s.r.o. | Startupjobs | běžný |



Příloha 3: Výpisy údajů ze sekundárních zdrojů pro vybraný startup

Registr ekonomických subjektů - informace o subjektu

Zobrazené identifikační údaje a statistické charakteristiky ekonomického subjektu jsou výsledkem vyhodnocení informací dostupných z administrativních zdrojů a slouží účelům státní statistické služby.

Identifikační údaje: IČO: **07967373**
Obchodní firma/název: **NeuronSW SE**
[Statistická právní forma:](#) 932 - Evropská společnost
Datum vzniku: 7.3.2019
Datum zániku:
Adresa: Praha 2, 12000, Vinohrady (Praha 2), Škrátova 490/12
[Okres:](#) CZ0100 Praha
Základní územní jednotka: 500089 Praha 2

Statistické charakteristiky ekonomického subjektu:

| Název atributu | Kód | Text |
|---|-------|---|
| Statistická právní forma | 932 | Evropská společnost |
| Institucionální sektor: dle ESA2010 | 11002 | Národní soukromé nefinanční podniky |
| Činnosti - dle CZ-NACE | 620 | Činnosti v oblasti informačních technologií |
| Velikostní kat. dle počtu zam. | 220 | 20 - 24 zaměstnanci |

Obr X. Výpis údajů z registru ekonomických subjektů (ČSÚ,
https://apl.czso.cz/irsw/detail.jsp?prajed_id=6340953)



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



Neuron soundware

Protecting machines, ensuring better business.

IT služby a IT poradenství · Prague 2, Czech Republic · 1 178 sledujících uživatelů

Zobrazit všech 27 zaměstnanců na LinkedIn

✓ Sledujete

Navštívit web ↗

Více

Domů

O nás

Produkty

Příspěvky

Práce

Lidé

Události

Videa

Přehled

Neuron soundware reshapes machine diagnostics and predictive maintenance. Our powerful AI recognizes sound patterns in real time and provides unparalleled insight into how mechanical systems operate, so potential failures can be detected early. We use edge computing and industrial IoT, which allows offline data processing and a safe, fast and efficient analysis of large data sets. Our technology works in a wide variety of use cases, accelerates asset digitization and improves quality control. We minimize the risks associated with unplanned downtime and protect everything that matters for your business: your employees, your critical infrastructure and your reputation.

Web

<http://www.neuronsw.com>

Obor

IT služby a IT poradenství

Velikost společnosti

11 - 50 zaměstnanců

27 na LinkedIn

Ústředí

Prague 2, Czech Republic

Datum založení

2016


Speciální zkušenosti

artificial intelligence, machine learning, sound processing, predictive maintenance, industrial diagnostics, iot, AI, neural networks, internet of things, asset management, edge computing a condition monitoring

Obr X. Profil společnosti na linkedin

(<https://www.linkedin.com/company/neuron-soundware/about/>)





ORGANIZATION

Neuron soundware

Summary
Financials
People
Technology

About

Neuron soundware is an AI company using sound recognition for predictive maintenance.

- 📍 Prague, Hlavní mesto Praha, Czech Republic
- 👥 11-50
- 💰 Series A
- 🚩 Private
- 🌐 neuronsw.com/ [🔗](#)
- 📊 100,691

Highlights

Total Funding Amount

\$3.2M

Employee Profiles

3

Investors

7

Details

Industries

- Artificial Intelligence
- Information Technology
- Internet of Things
- Machine Learning
- Predictive Analytics
- Software

Headquarters Regions
European Union (EU)

Founded Date
Feb 17, 2016

Founders
Pavel Konecny, Petr Cernohorsky, Tomas Vacek

Operating Status
Active

Last Funding Type
Series A

Also Known As
NeuronSW

Legal Name
NeuronSW SE



Highlights

| | |
|---------------------|--------------------------------|
| Funding Rounds 6 | Total Funding Amount \$3.2M |
| Lead Investors 5 | Investors 7 |

Funding

Neuron soundware has raised a total of \$3.2M in funding over 6 rounds. Their latest funding was raised on Jan 10, 2019 from a Series A round.

Neuron soundware is funded by 7 investors. Lead Ventures and Inven Capital are the most recent investors.

\$ Funding Rounds

Number of Funding Rounds

6

Total Funding Amount

\$3.2M

Neuron soundware has raised a total of \$3.2M in funding over 6 rounds. Their latest funding was raised on Jan 10, 2019 from a Series A round.



Which funding types raised the most money?

SHOW



How much funding has this organization raised over time?

SHOW

| Transaction Name | Number of Investors | Money Raised | Lead Investors |
|--|---------------------|--------------|--------------------------------------|
| Series A - Neuron soundware | 3 | €2.1M | Inven Capital, Lead Ventures |
| Non Equity Assistance - Neuron soundware | 1 | — | SAP:iO |
| Grant - Neuron soundware | 1 | €50K | EASME - EU Executive Agency for SMEs |
| Seed Round - Neuron soundware | 1 | €600K | J&T Ventures |
| Seed Round - Neuron soundware | 1 | — | — |
| Seed Round - Neuron soundware | 1 | €30K | — |



Investors ✎

Number of Lead Investors: **5** Number of Investors: **7**

Neuron soundware is funded by 7 investors. Lead Ventures and Inven Capital are the most recent investors.

📊 Which investors participated in the most funding rounds?
⚡ SHOW

| Investor Name ▾ | Lead Investor ▾ | Funding Round ▾ | Partners ▾ |
|--------------------------------------|-----------------|--|--------------|
| Lead Ventures | Yes | Series A - Neuron soundware | Abel Galacz |
| Inven Capital | Yes | Series A - Neuron soundware | Petr Mikovec |
| J&T Ventures | — | Series A - Neuron soundware | — |
| SAPiO | Yes | Non Equity Assistance - Neuron soundware | — |
| EASME - EU Executive Agency for SMEs | Yes | Grant - Neuron soundware | — |
| J&T Ventures | Yes | Seed Round - Neuron soundware | — |
| Hardware.co | No | Seed Round - Neuron soundware | — |
| StartupYard | No | Seed Round - Neuron soundware | — |

Obr. X. Profil na crunchbase (<https://www.crunchbase.com/organization/neuron-software/>)



Příloha 4: Dopis primátora hlavního města adresovaný vytipovaným respondentům

Vážené dámy a pánové,

Váš startup patří mezi dynamické společnosti s vysokým inovačním potenciálem, proto si dovoluji obrátit se na Vás jménem hlavního města v níže uvedené záležitosti.

Vážím si toho, že Vaše mladá firma svým fungováním přispívá k pozitivní proměně inovačního ekosystému Prahy, a tím pomáhá zvyšovat konkurenceschopnost a ekonomický růst města. Abychom mohli co nejefektivněji zaměřit podporu inovačního ekosystému ze strany hlavního města, potřebujeme znát situaci a potřeby lokálních startupů.

Za tímto účelem Pražský inovační institut (Pii) připravil dotazník, který nám umožní zmapovat významné hráče na poli pražské startupové scény a jejich současnou situaci. Jedná se o jednu z aktivit v rámci klíčového projektu Prague Smart Accelerator.

Chtěl bych Vás tímto dopisem osobně požádat o zapojení do výzkumu. Informace, které poskytnete, budou považovány za důvěrné. Prezentace výsledků bude možná pouze v anonymizované a agregované podobě.

Předáním svých zkušeností, názorů a informací **máte unikátní příležitost ovlivnit nastavení podmínek programů pro podporu startupů a startupového ekosystému v příštích letech** zejména na regionální úrovni. V případě Vašeho zájmu Vám budou samozřejmě jednotlivé výstupy poskytnuty.

Pro kontakt s našimi odbornými pracovníky se, prosím, obraťte na hlavního analytika Pražského inovačního institutu Davida Kohouta, kohout@prahainovacni.eu, nebo volejte na číslo 737 044 530.

Děkuji a těším se na spolupráci

MUDr. Zdeněk Hřib

Primátor hlavního města Prahy



Příloha 5: Specifikace internetového dotazníku (přehled dotazů)

Společná část:

I: Úvodní a obecné dotazy:

D01: Odkud jste se dozvěděli o tomto dotazníku?

D02: Uveďte prosím své jméno a příjmení:

D03: Uveďte prosím svůj kontaktní telefon:

D04: Jaký je Váš vztah k Vašemu startupu? Zaškrtněte prosím všechny možnosti, které se na Vás vztahují.

D05: Založili jste již v minulosti nějaký jiný startup, či je toto Váš první startup?

D06: Uveďte prosím IČO Vašeho startupu, respektive vaše IČO, pokud podnikáte jako fyzická osoba.

D07: Uveďte prosím název vašeho startupu:

D08: Kdy jste zahájili systematickou práci na projektu vašeho startupu? Uveďte prosím měsíc a rok ve formátu MM/RRRR.

D09: V jakém odvětví Váš startup působí? Označte, prosím, všechna odvětví činnosti startupu.

D10: V jaké fázi se Váš startup právě nachází? Prosím vyberte jednu možnost, která nejlépe vystihuje stádium Vašeho startupu:

Část pro běžné startupy:

II: Produkt

D11: Uveďte prosím Váš hlavní produkt či službu (název a stručně o co se jedná):

D12: Do jaké kategorie byste zařadili Váš hlavní produkt/službu?

D13: V jakém stádiu je Váš hlavní produkt?

D14: Pracujete se zpětnou vazbou Vašich zákazníků?

D15: Provádíte vlastní výzkum a vývoj (VaV)?

D16: Jak využíváte výsledky vlastního výzkumu a vývoje?

III: Trh

D17: Jak byste charakterizovali cílovou skupinu Vašich zákazníků? Zaškrtněte všechny možnosti, které se na Vás vztahují.

D18: Který ze subjektů z kategorie B2B mezi vašimi zákazníky převažuje?

D19: Nabízíte své produkty/služby na následujících trzích? Označte prosím i Váš hlavní cílový trh.

D20: Chystáte se expandovat na (nové) zahraniční trhy?

IV: Výzvy

D21: Co v roce 2021 vnímáte jako výzvu či problém pro své podnikání? Označte prosím i jeden největší problém.

D22: Jaký dopad měla pandemie COVID-19 na ekonomické výsledky Vašeho startupu?

V: Finance

D23: Které, z následujících druhů financování, využil Váš startup?

D24: Jak náročné bylo pro Vás si zajistit externí financování?

D25: O jakou formu veřejné podpory/dotace se jednalo?

D26: Jaký fond či investorskou skupinu vnímáte jako nejvíce přínosnou pro vznik a podporu nových startupů v Praze? Prosím vypište název:



D27: Je Váš startup za dobu své existence?

D28: Jaký byl celkový obrat Vašeho startupu v roce 2020?

D29: Jaký je Váš cíl růstu obratu v procentech pro tento rok – 2021 oproti roku 2020? Vyplňte číslici.

VI: Lidské zdroje

D30: Kolik FTE (Full-time equivalent – přepočítejte prosím počet lidí na plné úvazky) u vás pracuje, respektive tvoří tým startupu? Započítejte jak zaměstnance, tak spolupracovníky na IČO.

D31: Jaký podíl z nich pracuje v Praze? Uveďte prosím procentuální odhad.

D32: Z jakých oborů je pro Vás náročné získat pracovníky/kolegy do týmu?

VII: Spolupráce, podpora

D33: Absolvovali jste nějaký akcelerační či inkubační program?

D34: O jaký akcelerační / inkubační program se jednalo?

D35: Zúčastnili jste se nějaké soutěže pro startupy?

D36: Se kterými organizacemi z nabídky nyní spolupracujete? Zaškrtněte prosím všechny možnosti, které se na Vás vztahují.

D37: Jak se stavíte k následujícím formám podpory podnikání?

D38: Jak hodnotíte dostupnost kvalitních poradenských služeb v Praze ohledně témat jako je např. právo/finance/nastavení vnitřních procesů/HR/marketing atd?

VIII: Názory a ostatní

D39: Jaký je vztah Vašeho startupu k Praze? Zaškrtněte prosím všechny možnosti, které se na Vás vztahují.

D40: Jaký je postoj Vašeho startupu k následujícím tématům?

D41: Co by měl Magistrát HMP dle Vašeho názoru udělat pro podporu startupové scény v Praze?

D42: Napadají Vás nějaké legislativní změny, které byste rádi prosadili?

D43: Zapomněli jsme se zeptat na něco významného, co se týká fungování startupů v Praze? Prostor pro Váš další komentář:

D44: Souhlasíte s tím, abychom Vás oslovili s nabídkou další spolupráce (hloubkový rozhovor, příležitost vyplývající z naší činnosti, PR spolupráce, nabídky našich partnerů)?

D45: Vyplňte prosím kontaktní email:

Část pro pre-seed, tzn. nové startupy:

II: Vznik nového startupu (Pre-seed)

N01: Co bylo podnětem pro rozhodnutí, že budete usilovat o založení startupu?

N02: Absolvovali jste nějaký akcelerační či inkubační program?

N03: O jaký akcelerační / inkubační program se jednalo?

N04: Co Vám nejvíce usnadnilo založení startupu?

N05: Co naopak pro Vás bylo (je) nejnáročnější při zakládání startupu?

N06: Jak náročné pro vás bylo (je) získat informace potřebné pro založení startupu?

N07: Pokud byste měli někomu doporučit místo / organizaci, která z Vaší zkušenosti poskytuje kvalitní poradenství v oblasti zakládání startupu, které by to bylo?

III: Produkt/Služba (Pre-seed)

N08: Uveďte prosím Váš hlavní produkt či službu (název a stručně o co se jedná)?

N09: Do jaké kategorie byste zařadili Váš hlavní produkt/službu?

N10: Pracujete se zpětnou vazbou na Váš produkt/službu?



N11: Kdy bude Váš produkt dostupný na trhu?

IV: Trh (Pre-seed)

N12: Jak byste charakterizovali cílovou skupinu Vašich zákazníků? Zaškrtněte všechny možnosti, které se na Vás vztahují.

N13: Plánujete své produkty/služby nabízet na následujících trzích?

V: Výzvy (Pre-seed)

N14: Co v roce 2021 vnímáte jako výzvu či problém pro své podnikání? Označte prosím i jeden největší problém.

N15: Jaký dopad měla pandemie COVID-19 na ekonomické výsledky Vašeho startupu?

VI: Finance (Pre-seed)

N16: Které, z následujících druhů financování, využil či se chystá využít Váš startup? Prosím označte všechny možnosti, které se na vás vztahují:

N17: O jakou formu veřejné podpory/dotace se jedná?

N18: Jak náročné je pro Vás zajistit si financování vašeho startupu?

N19: Jaký fond či investorskou skupinu vnímáte jako nejvíce přínosnou pro vznik a podporu nových startupů v Praze? Prosím vypište název:

VII: Lidské zdroje (Pre-seed)

N20: Kolik FTE (Full-time equivalent – přepočítejte prosím počet lidí na plné úvazky) u vás pracuje, respektive tvoří tým startupu? Započítejte jak zaměstnance, tak spolupracovníky na IČO.

N21: Jaký podíl z nich pracuje v Praze? Uveďte prosím procentuální odhad.

N22: Z jakých oborů je pro Vás náročné získat pracovníky/kolegy do týmu?

VIII: Spolupráce, podpora (Pre-seed)

N23: Zúčastnili jste se, či tento rok se zúčastníte nějaké soutěže pro startupy?

N24: Se kterými organizacemi z nabídky nyní spolupracujete? Zaškrtněte prosím všechny možnosti, které se na Vás vztahují.

N25: Jak se stavíte k následujícím formám podpory podnikání?

N26: Jak hodnotíte dostupnost kvalitních poradenských služeb v Praze ohledně témat jako je např. právo/finance/nastavení vnitřních procesů/HR/marketing atd?

IX: Názory a ostatní (Pre-seed)

N27: Jaký je vztah Vašeho startupu k Praze? Zaškrtněte prosím všechny možnosti, které se na Vás vztahují.

N28: Jaký je postoj Vašeho startupu k následujícím tématům?

N29: Co by měl Magistrát HMP dle Vašeho názoru udělat pro podporu startupové scény v Praze?

N30: Napadají Vás nějaké legislativní změny, které byste rádi prosadili? Zaškrtněte všechny možnosti, s kterými souhlasíte.

N31: Zapomněli jsme se zeptat na něco významného, co se týká fungování startupů v Praze? Prostor pro Váš další komentář:

N32: Souhlasíte s tím, abychom Vás oslovili s nabídkou další spolupráce (hloubkový rozhovor, příležitosti vyplývající z naší činnosti, PR spolupráce, nabídky našich partnerů)?

N33: Vyplňte prosím kontaktní email:



Část pro zaniklé startupy:

II: Zaniklý startup

- T01: Kolik lidí tvořilo tým Vašeho startupu v roce, kdy ukončil činnost?
- T02: Co bylo příčinou ukončení činnosti vašeho startupu? Zaškrtněte maximálně 3 hlavní příčiny:
- T03: Jaké problémy s produktem nastaly? Zaškrtněte maximálně 3 hlavní problémy:
- T04: Co byste dnes udělali jinak, abyste zabránili ukončení činnosti Vašeho startupu?
- T05: Absolvovali jste nějaký akcelerační či inkubační program?
- T06: O jaký akcelerační / inkubační program se jednalo?
- T07: Zúčastnili se Váš startup nějaké soutěže pro startupy?
- T08: Jak hodnotíte dostupnost kvalitních poradenských služeb v Praze ohledně témat jako je např. právo/finance/nastavení vnitřních procesů/HR/marketing atd v době působení Vašeho startupu?
- T09: Využili jste nějaké poradenské služby v době působení Vašeho startupu?

III: Produkt/Služba (Zaniklý startup)

- T10: Uveďte prosím jaký byl Váš hlavní produkt či služba (název a stručně o co se jedná):
- T11: Do jaké kategorie byste zařadili Váš hlavní produkt/službu?
- T12: V jakém stádiu byl Váš hlavní produkt v momentě ukončení činnosti Vašeho startupu?
- T13: Pracovali jste se zpětnou vazbou Vašich zákazníků?

IV: Trh (Zaniklý startup)

- T14: Jak byste charakterizovali cílovou skupinu zákazníků Vašeho startupu? Zaškrtněte všechny možnosti, které se na Vás vztahovali v době působení Vašeho startupu.
- T15: Který ze subjektů z kategorie B2B mezi vašimi zákazníky převažoval?
- T16: Na kterých trzích jste nabízeli své produkty/služby? Označte prosím i Váš hlavní cílový trh.

V: Finance (Zaniklý startup)

- T17: Které, z následujících druhů financování, využil Váš startup?
- T18: Jak náročné bylo zajistit pro Váš startup externí financování?
- T19: O jakou formu veřejné podpory/dotace se jednalo?

VI: Názory a ostatní (Zaniklý startup)

- T20: Jaký fond či investorskou skupinu vnímáte jako nejvíce přínosnou pro vznik a podporu nových startupů v Praze? Prosím vypište název:
- T21: Se kterými organizacemi z nabídky jste spolupracovali v době působení Vašeho startupu? Zaškrtněte prosím všechny možnosti, které se na Vás vztahují.
- T22: Jak se stavíte k následujícím formám podpory podnikání?
- T23: Jaký byl vztah Vašeho startupu k Praze? Zaškrtněte prosím všechny možnosti, které se na Vás vztahují.
- T24: Co by měl Magistrát HMP dle Vašeho názoru udělat pro podporu startupové scény v Praze?
- T25: Napadají Vás nějaké legislativní změny, které byste rádi prosadili? Zaškrtněte všechny možnosti, s kterými souhlasíte.
- T26: Zapomněli jsme se zeptat na něco významného, co se týká fungování startupů v Praze? Prostor pro Váš další komentář:
- T27: Souhlasíte s tím, abychom Vás oslovili s nabídkou další spolupráce (hloubkový rozhovor, příležitosti vyplývající z naší činnosti, PR spolupráce, nabídky našich partnerů)?
- T28: Vyplňte prosím kontaktní email:



Příloha 6: Specifikace internetového dotazníku (dotazy podrobně)

D01: Odkud jste se dozvěděl(a) o tomto dotazníku?

Pozn.: Uzavřená otázka, jedna odpověď

- 1) Pražský inovační institut
- 2) Opero / DoToho!
- 3) HubHub
- 4) Impact Hub
- 5) Keiretsu forum
- 6) CzechInvest
- 7) Startupjobs
- 8) InQbay
- 9) xPORT
- 10) Point One
- 11) Odjinud (prosím vypiště...)

D02: Uveďte prosím své jméno a příjmení:

Pozn.: Otevřená otázka, text

D03: Uveďte prosím svůj kontaktní telefon:

Pozn.: Otevřená otázka, číslo

D04: Jaký je Váš vztah k Vašemu startupu? Zaškrtněte prosím všechny možnosti, které se na Vás vztahují.

Pozn. Uzavřená otázka, více odpovědí

- 1) Zakladatel
- 2) Jednatel / statutární orgán
- 3) Zaměstnanec či spolupracovník na obdobné pozici zaměstnanci
- 4) Jiný (prosím vypište)

D05: Založili jste již v minulosti nějaký jiný startup, či je toto Váš první startup?

pozn: uzavřená otázka, jedna odpověď, FILT: **Jen pokud D04 = 1**

- 1) Toto je můj první startup, co jsem založil(a)
- 2) Již jsem se předtím podílel na založení 1 startupu
- 3) Již jsem se předtím podílel na založení 2 startupů
- 4) Již jsem se předtím podílel na založení 3 a více startupů
- 5) Nechci odpovídat

D06: Uveďte prosím IČO Vašeho startupu, respektive vaše IČO, pokud podnikáte jako fyzická osoba. Napište prosím všech 8 číslic, které tvoří Vaše IČO včetně nul na začátku.

Pozn. uzavřená otázka, jedna z odpovědí:

- 1) IČO: _____ (účastník vyplní číslo)
- 2) IČO nemáme
- 3) máme zahraniční alternativu českého IČO: (textové pole bez omezení)



D07: Uved'te prosím název vašeho startupu:

Pozn. otevřená otázka, text

FILTR: Jen pokud D06 = 2

D08: Kdy jste zahájili systematickou práci na projektu vašeho startupu? Uved'te prosím měsíc a rok ve formátu MM/RRRR.

Měsíce prosím uvádějte ve formátu čísla, např. 01/2020

FILTR: Jen pokud D06 = 2

Pozn.: Otevřená otázka (číslo)

D09: V jakém odvětví Váš startup působí? Označte, prosím, všechna odvětví činnosti startupu.

Pozn.: Uzavřená otázka, více odpovědí

- 1) Software a cloudové služby
- 2) Hardware a IoT
- 3) Umělá inteligence a strojové učení
- 4) Robotika
- 5) Virtuální / Augmentovaná realita
- 6) E-commerce / marketing
- 7) Webové služby
- 8) Potravinářství / zemědělství
- 9) Life sciences (biotechnologie, diagnostika chorob a virologie, farmacie)
- 10) Medtech / Zdravotnictví / biomedicínské technologie
- 11) Nanotechnologie
- 12) Fintech / Finance
- 13) Legaltech / Právo
- 14) Analytické služby / Big data
- 15) Doprava / Logistika / mobilita
- 16) Smart-city, urban development
- 17) Kreativní průmysl (digitální média a vizualizace, umělecký a průmyslový design, filmový průmysl)
- 18) Gaming
- 19) Vzdělávání
- 20) Energetika
- 21) Životní prostředí / nízkouhlíkové technologie / Cleantech
- 22) Průmysl a výroba
- 23) HR / Personalistika / Recruitment
- 24) Pohostinství
- 25) Jiný (prosím vypište)

D10: V jaké fázi se Váš startup právě nachází? Prosím vyberte jednu možnost, která nejlépe vystihuje stádium Vašeho startupu:

Pozn.: Uzavřená otázka, 1 odpověď

ROZCESTNÍK PRO ZBYTEK DOTAZNÍKU:

IF D10 = 1 THEN GO TO N1

IF D10 = 2,3,4 THEN GO TO D11

IF D10 = 5 THEN GO TO T1



- 1) Počáteční fáze (Pre-seed, nápad, shánění týmu...)
- 2) První investice (Seed, již určená organizační struktura startupu, snaha uvést produkt na trh)
- 3) Období růstu (vstup na trh, rapidní zvyšování obrátu)
- 4) Pozdější fáze (již stabilizovaný hráč na trhu, plány brzkého exitu, vstup na akciové trhy...)
- 5) Ukončená činnost

II: Produkt/Služba

D11: Uveďte prosím Váš hlavní produkt či službu (název a stručně o co se jedná):

Pozn. Otevřená otázka, text

D12: Do jaké kategorie byste zařadili Váš hlavní produkt/službu?

Pozn.: Uzavřená otázka, 1 odpověď

- 1) Nový produkt
- 2) Nová služba
- 3) Vylepšení existujícího produktu
- 4) Vylepšení existující služby
- 5) Adaptace/přizpůsobení existujícího produktu (bez významného vylepšení)
- 6) Adaptace/přizpůsobení existující služby (bez významného vylepšení)
- 7) Nevím / nechci odpovědět

D13: V jakém stádiu je Váš hlavní produkt?

Pozn.: Uzavřená otázka, 1 odpověď

- 1) Nápad – neověřený koncept, idea
- 2) Rozpracovaný nápad – podložený výzkumem (průzkum trhu, rešerše konkurence, ověření základních principů fungování, může existovat první nekomerční prototyp)
- 3) MVP – minimum viable product (produkt s nejmenší možnou funkcionalitou, který je však plně použitelný a umožňuje rychle získat zpětnou vazbu od zákazníků pro další vývoj)
- 4) Produkt na trhu - první komerční nasazení
- 5) Vylepšený produkt na trhu - vylepšená revize produktu, který byl již předtím komerčně nasazen
- 6) Nevím / nechci odpovědět

D14: Pracujete se zpětnou vazbou Vašich zákazníků?

Pozn. Uzavřená otázka, více odpovědí

- 1) Ano
- 2) Ne
- 3) Nevím / nechci odpovědět

D15: Provádíte vlastní výzkum a vývoj (VaV)?

Pozn.: Uzavřená otázka, jedna odpověď

- 1) Ano
- 2) Ne - nicméně plánujeme rozvoj vlastního VaV
- 3) Ne - a ani neplánujeme vlastní VaV

D16: Jak využíváte výsledky vlastního výzkumu a vývoje?

*Pozn. Uzavřená otázka, více odpovědí. **FILTR: Jen pokud D15 = 1***



- 1) Výsledky našeho VaV využíváme jen pro interní účely.
- 2) Výsledky našeho VaV využíváme pro interní i externí účely (poskytování licencí, vklad do společných projektů s partnery...)
- 3) Výsledky našeho VaV využíváme jen pro externí účely (poskytování licencí...)
- 4) Jiným způsobem (prosím vypište)
- 5) Nevím / nechci odpovědět

III: Trh

D17: Jak byste charakterizovali cílovou skupinu Vašich zákazníků? Zaškrtněte všechny možnosti, které se na Vás vztahují.

Pozn.: Uzavřená otázka, více odpovědí

- 1) Spotřebitelé / jednotlivci (B2C)
- 2) Podnikatelé / obchodní společnosti (B2B)
- 3) Státní a veřejné instituce (B2G)
- 4) Jiné (Prosím vypište)

D18: Který ze subjektů z kategorie B2B mezi vašimi zákazníky převažuje?

Pozn.: Uzavřená otázka, jedna odpověď, FILTR: Jen pokud D17 = 2

- 1) Velké podniky / korporáty
- 2) Malé a střední podniky
- 3) Podnikající fyzické osoby / živnostníci
- 4) Startupy
- 5) Nevím / nelze jednoznačně říct

D19: Nabízíte své produkty/služby na následujících trzích? Označte prosím i Váš hlavní cílový trh.

Označte pro Vás relevantní trhy, pokud nejste na daném trhu přítomni nechte řádek nevyplněný.

Pozn.: Uzavřená otázka, respondent vybírá pro každou z nabízených možností jednu variantu: Ne / Ano / Náš hlavní cílový trh. Jako "náš hlavní cílový trh" lze označit jen jednu z možností.

- 1) Česká republika
- 2) Státy Evropské unie a EFTA (Island, Lichtenštejnsko, Norsko, Švýcarsko)
- 3) Velká Británie
- 4) Ruská federace
- 5) Státy Severní Ameriky
- 6) Státy Jižní Ameriky
- 7) Asie
- 8) Blízký východ
- 9) Afrika
- 10) Austrálie a Oceánie

D20: Chystáte se expandovat na (nové) zahraniční trhy?

Pozn.: Uzavřená otázka, jedna odpověď

- 1) Nechystáme
- 2) Chystáme se expandovat na (nové) zahraniční trhy v rámci EU a EFTA v následujících 12 měsících
- 3) Chystáme se expandovat na (nové) zahraniční trhy mimo EU a EFTA v následujících 12 měsících
- 4) Máme v plánu expandovat později
- 5) Nevím / nechci odpovědět



IV: Výzvy

D21: Co v roce 2021 vnímáte jako výzvu či problém pro své podnikání? Označte prosím i jeden největší problém.

Pozn.: Uzavřená otázka, více odpovědí, zaškrťovací mřížka:

Není výzvou/problémem;

Vnímáme jako výzvu / problém;

Představuje největší výzvu / problém

- 1) *Lidské zdroje*
- 2) *Ziskovost*
- 3) *Cashflow / likvidita*
- 4) *Získání nových zákazníků*
- 5) *Právní záležitosti (autorské právo, smlouvy)*
- 6) *Byrokracie a administrativa*
- 7) *Expanze do EU*
- 8) *Expanze na trhy mimo EU*
- 9) *Marketing a PR komunikace*
- 10) *Konkurence*
- 11) *Brexit*
- 12) *Pandemie Covid- 19*
- 13) *Zajištění pravidelných dodávek vstupů (problémy v dodavatelském řetězci)*
- 14) *přístup k informačním a poradenským službám*
- 15) *Jiné (prosím vypište)*

D22: Jaký dopad měla pandemie COVID-19 na ekonomické výsledky Vašeho startupu?

Pozn.: Uzavřená otázka, jedna odpověď

- 1) *Velmi negativní*
- 2) *Spíše negativní*
- 3) *Neutrální / nemá žádný dopad*
- 4) *Spíše pozitivní*
- 5) *Velmi pozitivní*
- 6) *Není to zřejmé / nevíme*

V: Finance

D23: Které, z následujících druhů financování, využil Váš startup?

Pozn.: Uzavřená otázka, více odpovědí

- 1) *Investice zakladatelů*
- 2) *Investice zakládající organizace*
- 3) *FFF (friends, family and fools)*
- 4) *Vstup investora výměnou za vlastnický podíl*
- 5) *Vstup investora výměnou za podíl na zisku*
- 6) *Finance od startup akcelérátorů a inkubátorů*
- 7) *Půjčka od investora*
- 8) *Bankovní úvěr*



- 9) Crowdfunding
- 10) Veřejná podpora / dotace
- 11) Jiné (prosím vypište)
- 12) Nevím / nechci odpovédět

D24: Jak náročné bylo pro Vás si zajistit externí financování?

Pozn.: Uzavřená otázka, jedna odpověď, **FILR: Pokud D23: 3,4,5,6,7,8,9,10 (stačí jedna z nabízených možností)**

- 1) Velmi náročné
- 2) Spíše náročné
- 3) Neutrální hodnocení
- 4) Spíše snadné
- 5) Velmi snadné
- 6) Nevím / nechci odpovédět

D25: O jakou formu veřejné podpory/dotace se jednalo?

FILTR: jen pokud D23 = 10

Pozn.: Otevřená otázka, text

- 1) Název veřejné podpory / dotace: _____ (respondent doplní text)
- 2) Nevím / nechci odpovédět

D26: Jaký fond či investorskou skupinu vnímáte jako nejvíce přínosnou pro vznik a podporu nových startupů v Praze? Prosím vypište název:

Pozn. Otevřená otázka, textová odpověď, může zůstat nevyplněno

D27: Je Váš startup za dobu své existence?

Pozn.: Uzavřená otázka, jedna odpověď

- 1) Ziskový
- 2) Na nule (break-even, ani v zisku ani ve ztrátě)
- 3) Očekáváme dosažení ziskovosti do konce roku 2021
- 4) Očekáváme dosažení ziskovosti do konce roku 2022
- 5) Očekáváme dosažení ziskovosti po konci roku 2022
- 6) Neočekáváme dosažení ziskovosti
- 7) Nevím / nechci odpovédět

D28: Jaký byl celkový obrat Vašeho startupu v roce 2020?

- 1) 1,- až 199 999,- Kč
- 2) 200 000,- až 499 999,- Kč
- 3) 500 000,- až 999 999,- Kč
- 4) 1 milion až 2 999 999,- Kč
- 5) 3 miliony až 4 999 999,- Kč
- 6) 5 milionů až 9 999 999,- Kč
- 7) 10 milionů až 29 999 999,- Kč
- 8) 30 milionů až 59 999 999,- Kč
- 9) 60 milionů až 99 999 999,- Kč
- 10) 100 milionů Kč a více
- 11) Nevím / nechci odpovédět



D29: Jaký je Váš cíl růstu obrátu v procentech pro tento rok – 2021 oproti roku 2020? Vypíšte číslici.

Pozn.: Otevřená otázka, číslo

- 1) Cíl růstu obrátu (v procentech): _____ (respondent doplní číslo)
- 2) Nevím / nechci odpovédět

VI: Lidské zdroje

D30: Kolik FTE (Full-time equivalent – přepočítejte prosím počet lidí na plné úvazky) u vás pracuje, respektive tvoří tým startupu? Započítejte jak zaměstnance, tak spolupracovníky na IČO.

Odpověď prosím zaznamenejte číslicí, postačí i hrubý odhad.

Pozn.: Otevřená otázka, numeral

- 1) Počet celých úvazků: _____ (respondent doplní číslo)
- 2) Nevím / nechci odpovédět

D31: Jaký podíl z nich pracuje v Praze? Uveďte prosím procentuální odhad.

Odpověď prosím zaznamenejte číslicí bez znaku %, postačí i hrubý odhad.

pozn. Otevřená otázka, numeral

- 1) Procentuální podíl pracujících v Praze: _____ (respondent doplní číslo)
- 2) Nevím / nechci odpovédět

D32: Z jakých oborů je pro Vás náročné získat pracovníky/kolegy do týmu?

Pozn. Uzavřená otázka, možno i více odpovědí

- 1) Počítačové vědy / IT
- 2) Umělá inteligence
- 3) Datová analytika
- 4) Robotika
- 5) Energetika
- 6) Nanotechnologie
- 7) Biotechnologie / Biologie
- 8) Medtech / Zdravotnictví / biomedicínské technologie
- 9) Ostatní technické obory
- 10) Farmacie
- 11) E-commerce / marketing
- 12) Potravinářství / zemědělství
- 13) Ekonomie
- 14) Právo
- 15) HR / Personalistika / Recruitment
- 16) Administrativa
- 17) Ostatní humanitní obory
- 18) Kreativní průmysl (digitální média a vizualizace, umělecký a průmyslový design, gaming, filmový průmysl...)
- 19) Dělnické / manuální profese



20) Jiný (prosím vypište)

VII: Spolupráce, podpora

D33: Absolvovali jste nějaký akcelerační či inkubační program?

- 1) Ano
- 2) Ne
- 3) Nevím / nechci odpovědět

D34: O jaký akcelerační / inkubační program se jednalo?

Pozn. otevřená otázka, textová odpověď, FILTR: D33 = 1

Pozn. Otevřená otázka, text

- 1) *Název akceleračního programu / inkubátoru: _____ (respondent doplní text)*
- 2) *Nevím / nechci odpovědět*

D35: Zúčastnili jste se nějaké soutěže pro startupy?

Pozn. Uzavřená otázka, více možností odpovědí.

- 1) Nápad roku
- 2) Creative business cup
- 3) Startup world cup & summit
- 4) Seedstars world
- 5) T-mobile rozjezdy
- 6) Nastartujte se
- 7) Central European Startup Awards
- 8) Techstars startup weekend
- 9) Parádní nápad
- 10) Žádné soutěže jsme se nezúčastnili
- 11) Nevím / nechci odpovědět
- 12) Jiná soutěž (prosíme vypište...)

D36: Se kterými organizacemi z nabídky nyní spolupracujete? Zaškrtněte prosím všechny možnosti, které se na Vás vztahují.

Pozn. Uzavřená otázka, možno více odpovědí

- 1) Vysoké školy
- 2) Střední školy
- 3) Vědecko-výzkumné instituce
- 4) Start-up ekosystém (mentoring, start-up huby, soutěže, komunita)
- 5) Ostatní startupy
- 6) Malé a střední podniky (mimo startupů)
- 7) Velké podniky / korporáty
- 8) Veřejná sféra (např. stát, Pražský magistrát, městské části)
- 9) Jiné (vypište...)
- 10) Nemáme žádnou spolupráci

D37: Jak se stavíte k následujícím formám podpory podnikání?

Pozn. škála ohledně více témat (velmi negativně / negativně / neutrálně / kladně / velmi kladně / nevím)



- a) Finanční vouchery
- b) Městský venture fond na podporu podnikání
- c) Soutěže
- d) networking
- e) mentoring & poradenské služby
- f) startup víza
- g) Poskytnutí kancelářských prostor za výhodných fin. podmínek pro začínající startupy

D38: Jak hodnotíte dostupnost kvalitních poradenských služeb v Praze ohledně témat jako je např. právo/finance/nastavení vnitřních procesů/HR/marketing atd?

Pozn. Uzavřená otázka - jedna odpověď

- 1) Velmi snadno dostupné
- 2) Spíše dostupné
- 3) Spíše nedostupné
- 4) Velmi obtížně dostupné
- 5) Nevím / nechci odpovědět

VII: Názory a ostatní

D39: Jaký je vztah Vašeho startupu k Praze? Zaškrtněte prosím všechny možnosti, které se na Vás vztahují.

Pozn. Uzavřená otázka - více odpovědí

- 1) Sídlo našeho startupu je v Praze
- 2) Máme provozovnu/pobočku v Praze či v Praze pracujeme
- 3) Účastníme se akcí v Praze za účelem získání zákazníků
- 4) Účastníme se akcí v Praze za účelem recruitmentu nových zaměstnanců
- 5) Většina našich zákazníků je z Prahy
- 6) Organizace/institute, se kterými spolupracujeme jsou v Praze
- 7) Jiný... (prosím vypište)

D40: Jaký je postoj Vašeho startupu k následujícím tématům?

Pozn. Škála pro každé z nabídnutých témat

Škála:

velmi negativní

negativní

neutrální

kladný - myšlenku podporujeme

velmi kladný - aktivně se chceme zapojit do realizace

nevím / nedokážu zodpovědět

- a) Cirkulární ekonomika
- b) Sociálního podnikání
- c) Rozvoj konceptu smart-city v Praze
- d) Praha jako prostředí pro testování nových řešení (Urban Lab)
- e) Bližší spolupráce se samosprávou

D41: Co by měl Magistrát HMP dle Vašeho názoru udělat pro podporu startupové scény v Praze?

Pozn. Otevřená otázka, text



D42: Napadají Vás nějaké legislativní změny, které byste rádi prosadili? Zaškrtněte všechny možnosti, s kterými souhlasíte.

Pozn. uzavřená otázka, více odpovědí

- 1) Změna v oblasti zdanění zaměstnaneckých podílů (ESOP)
- 2) Daňové úlevy pro začínající startupy
- 3) Jiné (navrhněte)

D43: Zapomněli jsme se zeptat na něco významného, co se týká fungování startupů v Praze? Prostor pro Váš další komentář:

Pozn. Otevřená otázka, text

D44: Souhlasíte s tím, abychom Vás oslovili s nabídkou další spolupráce (hloubkový rozhovor, příležitosti vyplývající z naší činnosti, PR spolupráce, nabídky našich partnerů)?

Pozn. Uzavřená otázka, jedna odpověď

- 1) ANO
- 2) NE

D45: Vyplňte prosím kontaktní email:

FILTR: D44 = 1

Pozn. Otevřená otázka

II: Vznik nového startupu (Pre-seed)

N01: Co bylo podnětem pro rozhodnutí, že budete usilovat o založení startupu?

Pozn. Otevřená otázka (text), nepovinná odpověď

N02: Absolvovali jste nějaký akcelerační či inkubační program?

Pozn. Uzavřená otázka, jedna odpověď

- 1) Ano
- 2) Ne
- 3) Nevím / nechci odpovědět

N03: O jaký akcelerační / inkubační program se jednalo?

Pozn. otevřená otázka, textová odpověď, FILTR: N02 = 1

Pozn. Otevřená otázka, text

- 1) Název akceleračního programu / inkubátoru: _____ (respondent doplní text)
- 2) Nevím / nechci odpovědět

N04: Co Vám nejvíce usnadnilo založení startupu?

Pozn. Otevřená otázka (text), nepovinná odpověď

N05: Co naopak pro Vás bylo (je) nejnáročnější při zakládání startupu?

Pozn. Otevřená otázka (text), nepovinná odpověď



N06: Jak náročné pro vás bylo (je) získat informace potřebné pro založení startupu?

Pozn. uzavřená otázka

- 1) *Velmi náročné*
- 2) *Spíše náročné*
- 3) *Přiměřené náročné*
- 4) *Spíše snadné*
- 5) *Velmi snadné*

N07: Pokud byste měli někomu doporučit místo / organizaci, která z Vaší zkušenosti poskytuje kvalitní poradenství v oblasti zakládání startupu, které by to bylo?

Pozn. Otevřená otázka (text), nepovinná odpověď

III: Produkt/Služba (Pre-seed)

N08: Uveďte prosím Váš hlavní produkt či službu (název a stručně o co se jedná):

Pozn. Otevřená otázka, text

N09: Do jaké kategorie byste zařadili Váš hlavní produkt/službu?

Pozn.: Uzavřená otázka, 1 odpověď

- 1) *Nový produkt*
- 2) *Nová služba*
- 3) *Vylepšení existujícího produktu*
- 4) *Vylepšení existující služby*
- 5) *Adaptace/přizpůsobení existujícího produktu (bez významného vylepšení)*
- 6) *Adaptace/přizpůsobení existující služby (bez významného vylepšení)*
- 7) *Nevím / nechci odpovédět*

N10: Pracujete se zpětnou vazbou na Váš produkt/službu?

Pozn. Uzavřená otázka, jedna odpověď

- 1) *Ano*
- 2) *Ne*
- 3) *Nevím / nechci odpovédět*

N11: Kdy bude Váš produkt dostupný na trhu?

Pozn. Uzavřená otázka, jedna odpověď

- 1) *Již je dostupný*
- 2) *Do konce roku 2021*
- 3) *Do konce roku 2022*
- 4) *Později*
- 5) *Nevím / nelze momentálně odhadovat*

IV: Trh (Pre-seed)



N12: Jak byste charakterizovali cílovou skupinu Vašich zákazníků? Zaškrtněte všechny možnosti, které se na Vás vztahují.

Pozn.: Uzavřená otázka, více odpovědí

- 1) Spotřebitelé / jednotlivci (B2C)
- 2) Podnikatelé / obchodní společnosti (B2B)
- 3) Státní a veřejné instituce (B2G)
- 4) Jiné (Prosím vypište)

N13: Plánujete své produkty/služby nabízet na následujících trzích?

Pozn.: Uzavřená otázka, respondent vybírá pro každou z nabízených možností jednu variantu:

NE

ANO nabízíme či chceme začít nabízet do konce roku 2021

ANO do konce roku 2022

ANO později po konci roku 2022

- 1) Česká republika
- 2) Státy Evropské unie a EFTA (Island, Lichtenštejnsko, Norsko, Švýcarsko)
- 3) Velká Británie
- 4) Ruská federace
- 5) Státy Severní Ameriky
- 6) Státy Jižní Ameriky
- 7) Asie
- 8) Blízký východ
- 9) Afrika
- 10) Austrálie a Oceánie

V: Výzvy (Pre-seed)

N14: Co v roce 2021 vnímáte jako výzvu či problém pro své podnikání? Označte prosím i jeden největší problém.

Pozn.: Uzavřená otázka, více odpovědí, zaškrtačací mřížka:

Není výzvou/problémem;

Vnímáme jako výzvu / problém;

Představuje největší výzvu / problém

- 1) Lidské zdroje
- 2) Ziskovost
- 3) Cashflow / likvidita
- 4) Získání nových zákazníků
- 5) Právní záležitosti (autorské právo, smlouvy)
- 6) Byrokracie a administrativa
- 7) Expanze do EU
- 8) Expanze na trhy mimo EU
- 9) Marketing a PR komunikace
- 10) Konkurence
- 11) Brexit
- 12) Pandemie Covid- 19



- 13) Zajištění pravidelných dodávek vstupů (problémy v dodavatelském řetězci)
- 14) přístup k informačním a poradenským službám
- 15) Jiné (prosím vypište)

N15: Jaký dopad měla pandemie COVID-19 na ekonomické výsledky Vašeho startupu?

Pozn.: Uzavřená otázka, jedna odpověď

- 7) Velmi negativní
- 8) Spíše negativní
- 9) Neutrální / nemá žádný dopad
- 10) Spíše pozitivní
- 11) Velmi pozitivní
- 12) Není to zřejmé / nevíme

VI: Finance (Pre-seed)

N16: Které, z následujících druhů financování, využil či se chystá využít Váš startup? Prosím označte všechny možnosti, které se na vás vztahují:

Pozn.: Uzavřená otázka, více odpovědí

- 1) Investice zakladatelů
- 2) Investice zakládající organizace
- 3) FFF (friends, family and fools)
- 4) Vstup investora výměnou za vlastnický podíl
- 5) Vstup investora výměnou za podíl na zisku
- 6) Finance od startup akceleratorů a inkubátorů
- 7) Půjčka od investora
- 8) Bankovní úvěr
- 9) Crowdfunding
- 10) Veřejná podpora / dotace
- 11) Jiné (prosím vypište)
- 12) Nevím / nechci odpovědět

N17: O jakou formu veřejné podpory/dotace se jedná?

FILTR: jen pokud N16 = 10

Pozn.: Otevřená otázka, text

- 1) Název veřejné podpory / dotace: _____ (respondent doplní text)
- 2) Nevím / nechci odpovědět

N18: Jak náročné je pro Vás zajistit si financování vašeho startupu?

Pozn.: Uzavřená otázka, jedna odpověď

- 1) Velmi náročné
- 2) Spíše náročné
- 3) Neutrální hodnocení
- 4) Spíše snadné
- 5) Velmi snadné
- 6) Nevím / nechci odpovědět



N19: Jaký fond či investorskou skupinu vnímáte jako nejvíce přínosnou pro vznik a podporu nových startupů v Praze? Prosím vypište název:

Pozn. Otevřená otázka, textová odpověď, může zůstat nevyplněno

VII: Lidské zdroje (Pre-seed)

N20: Kolik FTE (Full-time equivalent – přepočítejte prosím počet lidí na plné úvazky) u vás pracuje, respektive tvoří tým startupu? Započítejte jak zaměstnance, tak spolupracovníky na IČO.

Pozn.: Otevřená otázka, numeral

- 1) Počet celých úvazků: _____ (respondent doplní číslo)
- 2) Nevím / nechci odpovědět

N21: Jaký podíl z nich pracuje v Praze? Uveďte prosím procentuální odhad.

pozn. Otevřená otázka, numeral

- 1) Procentuální podíl pracujících v Praze: _____ (respondent doplní číslo)
- 2) Nevím / nechci odpovědět

N22: Z jakých oborů je pro Vás náročné získat pracovníky/kolegy do týmu?

Pozn. Uzavřená otázka, možno i více odpovědí

- 1) Počítačové vědy / IT
- 2) Umělá inteligence
- 3) Datová analytika
- 4) Robotika
- 5) Energetika
- 6) Nanotechnologie
- 7) Biotechnologie / Biologie
- 8) Medtech / Zdravotnictví / biomedicínské technologie
- 9) Ostatní technické obory
- 10) Farmacie
- 11) E-commerce / marketing
- 12) Potravinářství / zemědělství
- 13) Ekonomie
- 14) Právo
- 15) HR / Personalistika / Recruitment
- 16) Administrativa
- 17) Ostatní humanitní obory
- 18) Kreativní průmysl (digitální média a vizualizace, umělecký a průmyslový design, gaming, filmový průmysl...)
- 19) Dělnické / manuální profese
- 20) Jiný (prosím vypište)

VIII: Spolupráce, podpora (Pre-seed)

N23: Zúčastnili jste se, či tento rok se zúčastníte nějaké soutěže pro startupy?

Pozn. Uzavřená otázka, více možností odpovědí.

- 1) Nápad roku
- 2) Creative business cup



- 3) Startup world cup & summit
- 4) Seedstars world
- 5) T-mobile rozjezdy
- 6) Nastartujte se
- 7) Central European Startup Awards
- 8) Techstars startup weekend
- 9) Parádní nápad
- 10) Žádné soutěže jsme se nezúčastnili ani tento rok účastnit nebudeme
- 11) Nevím / nechci odpovědět
- 12) Jiná soutěž (prosíme vypište...)

N24: Se kterými organizacemi z nabídky nyní spolupracujete? Zaškrtněte prosím všechny možnosti, které se na Vás vztahují.

Pozn. Uzavřená otázka, možno více odpovědí

- 1) Vysoké školy
- 2) Střední školy
- 3) Vědecko-výzkumné instituce
- 4) Start-up ekosystém (mentoring, start-up huby, soutěže, komunita)
- 5) Ostatní startupy
- 6) Malé a střední podniky (mimo startupů)
- 7) Velké podniky / korporáty
- 8) Veřejná sféra (např. stát, Pražský magistrát, městské části)
- 9) Jiné (vypište...)
- 10) Nemáme žádnou spolupráci

N25: Jak se stavíte k následujícím formám podpory podnikání?

Pozn. Škála ohledně více témat (velmi negativně / negativně / neutrálně / kladně / velmi kladně / nevím)

- a) Finanční vouchery
- b) Městský venture fond na podporu podnikání
- c) Soutěže
- d) networking
- e) mentoring & poradenské služby
- f) startup víza
- g) Poskytnutí kancelářských prostor za výhodných fin. podmínek pro začínající startupy

N26: Jak hodnotíte dostupnost kvalitních poradenských služeb v Praze ohledně témat jako je např. právo/finance/nastavení vnitřních procesů/HR/marketing atd?

- 1) Velmi snadno dostupné
- 2) Spíše dostupné
- 3) Spíše nedostupné
- 4) Velmi obtížně dostupné
- 5) Nevím / nechci odpovědět



IX: Názory a ostatní (Pre-seed)

N27: Jaký je vztah Vašeho startupu k Praze? Zaškrtněte prosím všechny možnosti, které se na Vás vztahují.

Pozn. Uzavřená odpověď - více odpovědí

- 1) Sídlo našeho startupu je v Praze / respektive Praha je bydlištěm většiny zakladatelů
- 2) Máme provozovnu/pobočku v Praze či v Praze pracujeme
- 3) Účastníme se akcí v Praze za účelem získání zákazníků
- 4) Účastníme se akcí v Praze za účelem recruitmentu nových zaměstnanců
- 5) Většina našich zákazníků je z Prahy
- 6) Organizace/instituce, se kterými spolupracujeme jsou v Praze
- 7) Jiný... (prosím vypište)

N28: Jaký je postoj Vašeho startupu k následujícím tématům?

Pozn. Škála pro každé z nabídnutých témat

Škála:

velmi negativní

negativní

neutrální

kladný - myšlenku podporujeme

velmi kladný - aktivně se chceme zapojit do realizace

nevím / nedokážu zodpovědět

- a) Cirkulární ekonomika
- b) Sociálního podnikání
- c) Rozvoj konceptu smart-city v Praze
- d) Praha jako prostředí pro testování nových řešení (Urban Lab)
- e) Bližší spolupráce se samosprávou

N29: Co by měl Magistrát HMP dle Vašeho názoru udělat pro podporu startupové scény v Praze?

Pozn. Otevřená otázka, text

N30: Napadají Vás nějaké legislativní změny, které byste rádi prosadili? Zaškrtněte všechny možnosti, s kterými souhlasíte.

Pozn. uzavřená otázka, více odpovědí

- 1) Změna v oblasti zdanění zaměstnaneckých podílů (ESOP)
- 2) Daňové úlevy pro začínající startupy
- 3) Jiné (navrhněte)

N31: Zapomněli jsme se zeptat na něco významného, co se týká fungování startupů v Praze? Prostor pro Váš další komentář:

Pozn. Otevřená otázka, text

N32: Souhlasíte s tím, abychom Vás oslovili s nabídkou další spolupráce (hloubkový rozhovor, příležitosti vyplývající z naší činnosti, PR spolupráce, nabídky našich partnerů)?

Pozn. Uzavřená otázka, jedna odpověď

- 1) ANO
- 2) NE



N33: Vyplňte prosím kontaktní email:

FILTR: N32 = 1

Pozn. Otevřená otázka

II: Zaniklý startup

T01: Kolik lidí tvořilo tým Vašeho startupu v roce, kdy ukončil činnost? Přepočítej prosím na plné úvazky (FTE)

Odpověď prosím zaznamenejte číslicí, postačí i hrubý odhad.

Pozn.: Otevřená otázka, číslo

T02: Co bylo příčinou ukončení činnosti vašeho startupu? Zaškrtněte maximálně 3 hlavní příčiny:

Pozn. Uzavřená otázka, max 3 odpovědi.

- 1) Špatný produkt
- 2) nedostatek financí
- 3) Personální problémy / Špatný tým
- 4) Neshoda mezi zakladateli
- 5) Konkurence
- 6) Špatný marketing
- 7) Špatné načasování
- 8) nedostatek vize
- 9) jiný typ problémů, které nesouvisí se samotným podnikáním
- 10) jiný (prosím vypište)
- 11) Nevím / nelze jednoduše říct

T03: Jaké problémy s produktem nastaly? Zaškrtněte maximálně 3 hlavní problémy:

*Pozn. Uzavřená otázka, max 3 odpovědi. **FILTR: T02 = 1***

- 1) O produkt nebyl na trhu zájem
- 2) Uživatelská nepříjemnost produktu
- 3) problém s cenotvorbou / příliš vysoké výrobní náklady produktu
- 4) nedostatek zpětné vazby při přípravě produktu
- 5) produkt, který byl nabízen zákazníkům neměl původně plánované vlastnosti
- 6) jiný (prosím vypište)

T04: Co byste dnes udělali jinak, abyste zabránili ukončení činnosti Vašeho startupu?

Pozn.: Otevřená otázka, text

T05: Absolvovali jste nějaký akcelerační či inkubační program?



Pozn. Uzavřená otázka, jedna odpověď

- 1) *Ano*
- 2) *Ne*
- 3) *Nevím / nechci odpovědět*

T06: O jaký akcelerační / inkubační program se jednalo?

Pozn. otevřená otázka, textová odpověď, FILTR: T05 = 1

Pozn. Otevřená otázka, text

- 1) *Název akceleračního programu / inkubátoru: _____ (respondent doplní text)*
- 2) *Nevím / nechci odpovědět*

T07: Zúčastnili se Váš startup nějaké soutěže pro startupy?

Pozn. Uzavřená otázka, více možností odpovědí.

- 1) *Nápad roku*
- 2) *Creative business cup*
- 3) *Startup world cup & summit*
- 4) *Seedstars world*
- 5) *T-mobile rozjezdy*
- 6) *Nastartujte se*
- 7) *Central European Startup Awards*
- 8) *Techstars startup weekend*
- 9) *Parádní nápad*
- 10) *Žádné soutěže jsme se nezúčastnili*
- 11) *Nevím / nechci odpovědět*
- 12) *Jiná soutěž (prosíme vypište...)*

T08: Jak hodnotíte dostupnost kvalitních poradenských služeb v Praze ohledně témat jako je např. právo/finance/nastavení vnitřních procesů/HR/marketing atd. v době působení Vašeho startupu?

Pozn. Uzavřená otázka, jedna odpověď

- 1) *Velmi snadno dostupné*
- 2) *Spíše dostupné*
- 3) *Spíše nedostupné*
- 4) *Velmi obtížně dostupné*
- 5) *Nevím / nechci odpovědět*

T09: Využili jste nějaké poradenské služby v době působení Vašeho startupu?

- 1) *ANO*
- 2) *NE*

III: Produkt/Služba (Zaniklý startup)

T10: Uveďte prosím jaký byl Váš hlavní produkt či služba (název a stručně o co se jedná):

Pozn. Otevřená otázka, text



T11: Do jaké kategorie byste zařadili Váš hlavní produkt/službu?

Pozn.: Uzavřená otázka, 1 odpověď

- 1) Nový produkt
- 2) Nová služba
- 3) Vylepšení existujícího produktu
- 4) Vylepšení existující služby
- 5) Adaptace/přizpůsobení existujícího produktu (bez významného vylepšení)
- 6) Adaptace/přizpůsobení existující služby (bez významného vylepšení)
- 7) Nevím / nechci odpovědět

T12: V jakém stádiu byl Váš hlavní produkt v momentě ukončení činnosti Vašeho startupu?

Pozn.: Uzavřená otázka, 1 odpověď

- 1) Nápad – neověřený koncept, idea
- 2) Rozpracovaný nápad – podložený výzkumem (průzkum trhu, rešerše konkurence, ověření základních principů fungování, může existovat první nekomerční prototyp)
- 3) MVP – minimum viable product (produkt s nejmenší možnou funkcionalitou, který je však plně použitelný a umožňuje rychle získat zpětnou vazbu od zákazníků pro další vývoj)
- 4) Produkt na trhu - první komerční nasazení
- 5) Vylepšený produkt na trhu - vylepšená revize produktu, který byl již předtím komerčně nasazen
- 6) Nevím / nechci odpovědět

T13: Pracovali jste se zpětnou vazbou Vašich zákazníků?

Pozn. Uzavřená otázka, více odpovědí

- 1) Ano
- 2) Ne
- 3) Nevím / nechci odpovědět

IV: Trh (Zaniklý startup)

T14: Jak byste charakterizovali cílovou skupinu zákazníků Vašeho startupu? Zaškrtněte všechny možnosti, které se na Vás vztahovali v době působení Vašeho startupu.

Pozn.: Uzavřená otázka, více odpovědí

- 1) Spotřebitelé / jednotlivci (B2C)
- 2) Podnikatelé / obchodní společnosti (B2B)
- 3) Státní a veřejné instituce (B2G)
- 4) Jiné (Prosím vypište)
- 5) Nemohu posoudit / náš produkt ještě nebyl na trhu (FILTR - pokud je zaškrtnuta tato položka, respondent rovnou přechází na otázku T17)

T15: Který ze subjektů z kategorie B2B mezi vašimi zákazníky převažoval?

Pozn.: Uzavřená otázka, jedna odpověď, FILTR: Jen pokud T14 = 2

- 1) Velké podniky / korporáty
- 2) Malé a střední podniky



- 3) Podnikající fyzické osoby / Živnostníci
- 4) Startupy
- 5) Nevím / nelze jednoznačně říct

T16: Na kterých trzích jste nabízeli své produkty/služby? Označte prosím i Váš hlavní cílový trh.

Pozn.: Uzavřená otázka, respondent vybírá pro každou z nabízených možností jednu variantu: NE / ANO / Náš hlavní cílový trh. Jako "naš hlavní cílový trh" lze označit jen jednu z možností.

- 1) Česká republika
- 2) Státy Evropské unie a EFTA (Island, Lichtenštejnsko, Norsko, Švýcarsko)
- 3) Velká Británie
- 4) Ruská federace
- 5) Státy Severní Ameriky
- 6) Státy Jižní Ameriky
- 7) Asie
- 8) Blízký východ
- 9) Afrika
- 10) Austrálie a Oceánie

V: Finance (Zaniklý startup)

T17: Které, z následujících druhů financování, využil Váš startup?

Pozn.: Uzavřená otázka, více odpovědí

- 1) Investice zakladatelů
- 2) Investice zakládající organizace
- 3) FFF (friends, family and fools)
- 4) Vstup investora výměnou za vlastnický podíl
- 5) Vstup investora výměnou za podíl na zisku
- 6) Finance od startup akceleratorů a inkubátorů
- 7) Půjčka od investora
- 8) Bankovní úvěr
- 9) Crowdfunding
- 10) Veřejná podpora / dotace
- 11) Jiné (prosím vypište)
- 12) Nevím / nechci odpovědět

T18: Jak náročné bylo zajistit pro Váš startup externí financování?

Pozn.: Uzavřená otázka, jedna odpověď, FILR: Pokud T17: 3,4,5,6,7,8,9,10 (stačí jedna z nabízených možností)

- 1) Velmi náročné
- 2) Spíše náročné
- 3) Neutrální hodnocení
- 4) Spíše snadné
- 5) Velmi snadné
- 6) Nevím / nechci odpovědět

T19: O jakou formu veřejné podpory/dotace se jednalo?

FILTR: jen pokud T17 = 10

Pozn.: Otevřená otázka, text

- 1) Název veřejné podpory / dotace: _____ (respondent doplní text)



2) Nevím / nechci odpovědět

VI: Názory a ostatní

T20: Jaký fond či investorskou skupinu vnímáte jako nejvíce přínosnou pro vznik a podporu nových startupů v Praze? Prosím vypište název:

Pozn. Otevřená otázka, textová odpověď, může zůstat nevyplněno

T21: Se kterými organizacemi z nabídky jste spolupracovali v době působení Vašeho startupu? Zaškrtněte prosím všechny možnosti, které se na Vás vztahují.

Pozn. Uzavřená otázka, možno více odpovědí

- 1) Vysoké školy
- 2) Střední školy
- 3) Vědecko-výzkumné instituce
- 4) Start-up ekosystém (mentoring, start-up huby, soutěže, komunita)
- 5) Ostatní startupy
- 6) Malé a střední podniky (mimo startupů)
- 7) Velké podniky / korporáty
- 8) Veřejná sféra (např. stát, Pražský magistrát, městské části)
- 9) Jiné (vypište...)
- 10) **Neměli jsme žádnou spolupráci**

T22: Jak se stavíte k následujícím formám podpory podnikání?

Pozn. Škála ohledně více témat (velmi negativně / negativně / neutrálně / kladně / velmi kladně / nevím)

- a) Finanční vouchery
- b) Městský venture fond na podporu podnikání
- c) Soutěže
- d) networking
- e) mentoring & poradenské služby
- f) startup víza
- g) Poskytnutí kancelářských prostor za výhodných fin. podmínek pro začínající startupy

T23: Jaký byl vztah Vašeho startupu k Praze? Zaškrtněte prosím všechny možnosti, které se na Vás vztahují.

Uveďte prosím všechny možnosti, které se na vás vztahují

Pozn. Uzavřená odpověď - více odpovědí

- 1) Sídlo našeho startupu bylo v Praze
- 2) Měli jsme provozovnu/pobočku v Praze či jsme v Praze pracovali
- 3) Účastnili se akcí v Praze za účelem získání zákazníků
- 4) Účastnili se akcí v Praze za účelem recruitmentu nových zaměstnanců
- 5) Většina našich zákazníků byla z Prahy
- 6) Organizace/instituce, se kterými jsme spolupracovali byly v Praze
- 7) Jiný... (prosím vypište)

T24: Co by měl Magistrát HMP dle Vašeho názoru udělat pro podporu startupové scény v Praze?



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



Pozn. Otevřená otázka, text

T25: Napadají Vás nějaké legislativní změny, které byste rádi prosadili? Zaškrtněte všechny možnosti, s kterými souhlasíte.

Pozn. uzavřená otázka, více odpovědí

- 1) Změna v oblasti zdanění zaměstnaneckých podílů (ESOP)
- 2) Daňové úlevy pro začínající startupy
- 3) Jiné (navrhněte)

T26: Zapomněli jsme se zeptat na něco významného, co se týká fungování startupů v Praze? Prostor pro Váš další komentář:

Pozn. Otevřená otázka, text

T27: Souhlasíte s tím, abychom Vás oslovili s nabídkou další spolupráce (hloubkový rozhovor, příležitosti vyplývající z naší činnosti, PR spolupráce, nabídky našich partnerů)?

Pozn. Uzavřená otázka, jedna odpověď

- 1) ANO
- 2) NE

T28: Vyplňte prosím kontaktní email:

FILTR: T27 = 1

Pozn. Otevřená otázka