# **Příloha č. 4: Případové studie**

**Případová studie 1**

Program: **Expanze – záruční část**

Výše poskytnuté záruky: **cca 5 mil. Kč**, 80 % úvěru

Rok podpisu smlouvy: **2020**

NACE: **68 (Pronajímání a správa nemovitostí) / 49-51 Doprava**

Počet zaměstnanců: **10-19**

Kraj: **Vysočina**

**Výchozí situace, řešený problém:**

Firma se zabývá obchodem se dřevem. Z důvodu rozvoje kůrovcové kalamity se výrazně zvýšila nabídka dřeva a zároveň je jako problematický vnímán odbyt. Firma proto potřebuje výrazně rozšířit skladovací kapacity, ve kterých by uskladnila vytěžené dřevo před jeho exportem do globální trh. Společnost si zároveň uvědomuje, že situace na trhu je unikátní a krátkodobá – po opadnutí kůrovcové kalamity nabídka surového dřeva zkolabuje.

**Cíl investice:**

* Vyřešit okamžitý problém s nedostatkem skladovacích prostor, které by odpovídaly nabídce dřeva na trhu.
* Podpořit diverzifikaci ekonomické činnosti – připravit firmu na situaci, kdy se trh se dřevem nevyhnutně výrazně zmenší

**Realizované aktivity:**

Nákup nemovitosti – brownfield, který je dobře napojený na nadregionální dopravní infrastrukturu a jeho přeměna na skladovací prostor.

**Využití podpory z programu Expanze – důvody, přidaná hodnota**

Firma nechce pro rozšíření skladovacích prostor používat své vlastní prostředky – potřebuje cash-flow pro okamžité obchodování se dřevem a maximálně tak využít unikátní situace na trhu. Zahájila proto jednání se svou bankou o poskytnutí úvěru. Možnost využít záruky z programu Expanze nabídla samotná banka.

V důsledku poskytnutí záruky banka mohla poskytnout vyšší úvěr, než o jaký původně firma žádala – záruka pro banku snižuje rizikovost takového úvěru. Zároveň záruka umožnila snížit úrokovou sazbu bankovního úvěru. Získané prostředky tak mohly být využity nikoliv pouze na nákup nemovitosti, ale také na potřebné investice.

Bez poskytnutí záruky by firma usilovala o financování investice čistě komerčním úvěrem, patrně by ale dosáhla na nižší výši úvěru a nebylo by tak možné plně využít potenciálu na trhu. Investice by pravděpodobně proběhla také v delším časovém horizontu.

**Zkušenost s dotační podporou a případné synergické efekty**

Příjemce při plánování investice analyzoval alternativní zdroje financování, včetně dotačních zdrojů OP PIK. Financování investice formou zaručeného úvěru vyšlo z této analýzy jako nejvhodnější varianta. Jiných zdrojů pro financování proto nebylo využito. V chystaném návazném projektu příjemce plánuje, mimo jiné, instalovat technologii pro drobné zpracování odpadního dřeva, budou proto pravděpodobně znovu analyzovány možnosti dotační podpory. Prozatím tak nebyly identifikovány žádné synergické efekty ani bariéry pro současné využití dotačních zdrojů a FN.

**Přímé dopady investice na ekonomiku podniku a zaměstnanost**

V přímém důsledku investice došlo až k trojnásobnému nárůstu obratu. Firma totiž mohla plně využít unikátní příležitosti na trhu se dřevem, bez realizace investice by toho nebyla schopna. Rovněž došlo ke zvýšení efektivity hospodaření: bez investice by bylo nutné hradit nájemné za skladovací prostory, takto naopak firma část nově nabytých skladovacích prostor pronajímá, což dále zvyšuje efektivitu hospodaření.

Výrazný nárůst počtu zaměstnanců – z 8 na 19. Je přímý důsledek tržní situace, ale bez investice by nebylo možné situace na trhu využít.

**Zprostředkované dopady, multiplikační efekty**

V přímém důsledku podpořené investice (a toho, že bylo možné investovat i do nemovitosti, nikoliv pouze do nákupu – jde o přímý dopad poskytnuté záruky, viz výše) dochází k diverzifikaci ekonomické činnosti podniku. Skladovací prostory původně určené pouze ke skladování dřeva se mění do obecnějšího zázemí pro skladování (velkokapacitní sklad). Nyní plán transformovat do regionálního logistického centra. Podpora tedy přímo podpořila diverzifikaci ekonomické činnosti – jejíž potřeba je velmi vysoká, původní hlavní podnikatelská činnost, tedy obchod se dřevem, se brzy zásadně zmenší.

Aktuálně firma zpracovává návaznou investici – nákup vedlejšího (přilehlého) pozemku a investici do kapacit na zpracování odpadního dřeva.

**Nezamýšlené efekty**

V důsledku podpořené investice firma výrazně narostla. Investice otevřela nové možnosti rozvoje firmy a rozšířila záběr podnikání. Dochází tak k postupné transformaci firmy do logistického centra, viz výše. Tento cíl nebyl původně součástí investičního záměru – ten měl pouze řešit nedostatek skladovacích prostor, který by odpovídal nabídce dřeva v regionu. V důsledku lepších podmínek úvěru, nové možnosti zakoupit přilehlý pozemek i ekonomickým přínosům investice se tak firmě otevřely nové možnosti pro podnikání a dochází k původně nezamýšlené transformaci společnosti.

**Zpětná vazba ve vztahu k programu**

Obecně pozitivní zpětná vazba. Získání zaručeného úvěru je ale administrativně i časově náročnější, než získání běžného komerčního úvěru (například znalecký posudek, atd.). Formuláře také někdy nejsou jednoznačné a administrace je komplikovanější. Pro malou firmu může být zpracování administrativy relativně velkou zátěží. Není ale nepřekonatelnou překážkou, získání záruky za úvěr i její následné vykázání firma zvládla z vlastních zdrojů, nebylo nutné najímat specialisty. Pozitivní zpětná vazba ve vztahu k pracovníkům ČMZRB / NRB a obecně přístupu a flexibilitě programu.

**Případová studie 2**

Program: **Expanze – záruční část**

Výše poskytnuté záruky: **7 mil. Kč**, 70 % úvěru

Rok podpisu smlouvy: **2019**

NACE: **46 Velkoobchod, kromě motorových vozidel/ 71 Architektonické, inženýrské činnosti; tech. Zkoušky, analýzy/ 81 – 82 Administrativní a podpůrné činnosti**

Počet zaměstnanců: **1 – 5**

Kraj: **Hlavní město** **Praha (provozovna: Středočeský kraj)**

**Výchozí situace, řešený problém:**

Firma se zabývá technologiemi, produkty a aplikacemi, které slouží ke snížení emisí, specificky potom na prodej technologií vztahující se k alternativním zdrojům energií, především potom vodíkovým článkům a aplikacím – a to zejména pro vzdělávací účely. Od roku 2011 se ale produkty, které společnost nabízí, příliš nezměnily. Vzhledem k narůstajícím příležitostem existuje potřeba upravit své služby tak, aby více odpovídaly momentálním trendům a vylepšit marketing nabízených služeb. Doposud byla firma odkázána na produkty z čínského trhu.

V době, kdy společnost získala podporu, byla ve špatné finanční situaci, docházelo ke změně vedení společnosti a narůstaly dlužné částky. Z toho důvodu by nebyla z vlastních zdrojů schopna inovaci realizovat.

**Cíl investice:**

* Zatraktivnit služby a zlepšit marketing, čímž se předpokládá nárůst zákazníků.
* Zefektivnit vnitřní procesy.
* Upravit stávající webové stránky a propojit e-shop s programy uvnitř systému a s americkým trhem.

**Realizované aktivity:**

Aktualizace webových stránek, aktualizace interního systému a zapojení sociálních sítí pro soutěž studentů, kterou pořádají (vodíková auta) a dále správa eventů.

**Využití podpory z programu Expanze – důvody, přidaná hodnota**

Společnost chce být méně závislá na Číně a chce vyvíjet vlastní nové produkty na zakázkovou výrobu. Z vlastních zdrojů nebyla schopna svého cíle dosáhnout a bez úvěru by jeho plnění patrně musela odsunout. Cestu záruky vnímají jako nejjednodušší možnou.

Záruky za úvěr nabídla samotná banka, u které společnost vyjednává o standardním úvěru, kdy bankéř přímo nabídl program Expanze. A protože byla společnost vhodným příjemcem jako rozvojová investice, tak nabídku využila. Komerční banka nabídla i řešení investičních potřeb formou dotace, ale tu společnost vzhledem k podmínkám nevyužila. Dalšími možnostmi byly mimobankovní zdroje, jednou z uvažovaných možností byl dokonce vstup investora. V důsledku podpory bylo možné zvolit „nejsnazší“ cestu rozvoje.

**Zkušenost s dotační podporou a případné synergické efekty**

Financování (části) investice formou dotace s podporou OP PIK byla příjemci nabídnuta samotnou bankou, této nabídky ale nebylo využito. Příjemce nemá přímou zkušenost s financováním svých projektů formou dotací. Pouze v případě organizace závodů pro střední školy (konstrukce vozítek s využitím vodíkových článků) získává dary od sponzorů, nemá ale zkušenost s dotačními zdroji jako takovými.

**Přímé dopady investice na ekonomiku podniku a zaměstnanost**

V přímém důsledku investice do webových stránek a marketingu došlo až k pětinásobnému nárůstu zájmu o služby. Na základě toho dochází i k několikanásobnému zvýšení tržeb.

Dopady na zaměstnanost mají spíše omezený rozsah. Proběhlo navýšení dvou úvazků na celé úvazky (dříve částečné). Dále vznikla nová pozice pro experta starajícího se o americké obchody.

**Zprostředkované dopady, multiplikační efekty**

V přímém důsledku podpořené investice došlo k vývoji vlastních produktů, čímž došlo ke snížení závislosti na čínském trhu. Dalším důležitým aspektem bylo výrazné zkvalitnění marketingu vč. sociálních sítí. Částečným dopadem je i expanze na zahraniční trh – společnost působila již před získáním podpory na zahraničních trzích, investice ale umožnila dále expandovat – a to především na americkém trhu v přímé návaznosti došlo na aktualizaci amerického e-shopu.

Díky spokojenosti s programem společnost požádala o další úvěr zaručený z programu Expanze.

**Nezamýšlené efekty**

Jako nezamýšlený efekt podpory identifikuje zástupce příjemce skutečnost, že aktivity, které byly iniciovány investicí s podporou FN OPPIK se „přelily“ také na dceřinou společnost podniku v Německu. Ta využívá zkušeností mateřské firmy a také začala pracovat na své lepší prezentaci na webových stránkách a obecněji lepším marketingu svých produktů – přestože se sortiment této dceřiné firmy odlišuje.

**Zpětná vazba ve vztahu k programu**

Obecně pozitivní zpětná vazba. Především tento produkt vnímají velmi přínosně z pohledu firem, které se zaměřují na nějaký rozvoj či vývoj. Získání zaručeného úvěru příjemce považuje za administrativně i časově náročné, z důvodu absence předchozí zkušenosti s komerčním úvěrem ale nedokáže porovnat, zda je proces složitější než získání běžného komerčního úvěru. Formuláře pro ČMZRB jsou dle vyjádření příjemce celkově spíše komplikované.

**Případová studie 3**

Program: **Expanze – úvěrová část**

Výše poskytnuté úvěru: **cca** **1,725 mil. Kč**

Rok podpisu smlouvy: **2019**

NACE: **25 Výroba kovových konstrukcí, výrobků, kromě strojů a zařízení**

Počet zaměstnanců: **Bez zaměstnanců**

Kraj: **Pardubický**

**Výchozí situace, řešený problém:**

Příjemce je fyzická osoba podnikající v oblasti obrábění, výroby zámků, kování a elektřiny. Sám nesouhlasí s postupy u dotací, s množstvím dotačních programů z důvodu toho, že to křiví trh. Hledal tudíž jinou cestu, která má rovné podmínky.

Příjemce využívá zastaralou a časově náročnou technologii. Mimo časovou náročnost je limitující i charakter zakázek, kdy část poptávky příjemce nemůže uspokojit z důvodu absence odpovídající technologie.

Možnost využít zvýhodněného úvěru příjemci nabídl dodavatel nového strojního zařízení – de facto v „balíčku“ s dodávku stroje poskytl také řešení jeho financování v podobě zvýhodněného úvěru.

**Cíl investice:**

* Zefektivnění a zvýšení kvality produkce.

**Realizované aktivity:**

Nákup nového obráběcího stroje.

**Využití podpory z programu Expanze – důvody, přidaná hodnota**

Zvýhodněný úvěr se zárukou byl nabídnut dodavatelem stroje, který umožnil úvěr a zařídil nulový úrok, který byl klíčovým aspektem při výběru financování.

**Zkušenost s dotační podporou a případné synergické efekty**

Příjemce, dle vlastního vyjádření, zásadně nesouhlasí s poskytováním dotační podpory pro investice do rozvoje podniků – dotační podporu pro tento typ projektů nepovažuje za vhodnou. Z tohoto důvodu o využití dotačních zdrojů OP PIK pro investici do nové technologie vůbec neuvažoval. Obecně toto odmítání dotační podpory na investice do rozvoje podnikání, které formulovali i někteří další respondenti při zpracování případových studií, je bariérou pro případné využití synergických efektů dotační podpory a FN. Mimo principiální postoj hraje roli také obava z přílišné administrativní náročnosti dotací (doplněná, v některých případech, o negativní zpětnou vazbu, kterou respondent zaznamenal u jiných podnikatelů, kteří dotaci využili - viz také výsledky dotazníkového šetření).

**Přímé dopady investice na ekonomiku podniku a zaměstnanost**

Obráběcí stroj by příjemce koupil, i kdyby úvěr nezískal, ale ekonomika firmy by to pocítila, byť by to firmu neohrozilo. Nejpřínosnější je nulový úrok, díky čemuž podnik v průběhu 5 let ušetří přibližně 200–300 tis. Kč.

Pracuje se stroji starými i 40 let. Nákup stroje umožnil vykonat stejnou práci rychleji a kvalitněji. Je schopen vyrobit celý díl, na kterém nemusí dále pracovat – potřeba finalizovat výsledný obrobek se zásadně snížila. Dokáže vyrábět složitější díly za kratší čas.

Příjemce nepozoruje, že by v přímém důsledku podpory získal nové zákazníky. Stávající zákazníci se ale častěji vrací zpátky a zadávají více zakázek. Ekonomické dopady ale neumí přímo odhadnout.

Na zaměstnanost to nemělo žádný vliv. Spíše naopak, nákup technologie snížil závislost na brigádnících – není potřeba výrobky finalizovat v takové míře jako se starou technologií.

**Zprostředkované dopady, multiplikační efekty**

Aktuálně vzhledem k situaci dochází k poklesu výroby, ale úroky je schopen splácet a fungovat.

Specifickým aspektem podpory je její flexibilita, a to především ve finančním příspěvku. Příjemce získal část podpory ve formě proplacení zaplacených úroků, jako velmi pozitivní hodnotí flexibilitu tohoto nástroje: o proplacení úroků si může požádat dle vlastní potřeby. Doposud tak neučinil – nechává si tuto možnost „v záloze“ pro období, kdy se bude potýkat s problémem v cash-flow.

**Nezamýšlené efekty**

Žádné nezamýšlené efekty nebyly příjemcem zaznamenány.

**Zpětná vazba ve vztahu k programu**

Obecně pozitivní zpětná vazba. Získání zaručeného úvěru je administrativně i časově nenáročné. Vyřízení úvěru se zásadně nelišilo od standardního jednání s komerční bankou, nebylo nutné využít externí služby. Ve srovnání s bankou jsou podmínky, co se administrativy týče srovnatelné, nevznikly žádné náklady navíc. Program vnímá jako jedinou podporu, která by měla být, protože podnikatel nemusí řešit úrok a dohady s bankou.

**Případová studie 4**

Program: **Expanze – úvěrová část**

Výše poskytnuté úvěru: **cca** **2,4 mil. Kč**

Rok podpisu smlouvy: **2021**

NACE: **46 Velkoobchod, kromě motorových vozidel**

Počet zaměstnanců: **6 – 9**

Kraj: **Středočeský**

**Výchozí situace, řešený problém:**

Firma je v současné době generálním dodavatelem staveb. V poslední době se zaměřují na expanzi, chtějí investovat do konkurenceschopnosti. Podporu chtějí čerpat na dceřinou firmu, která řeší zemní práce na stavbách.

Zásadním problémem v rozvoji firmy je potřeba pronajímat si část stavební techniky, včetně obsluhy. To je nejen neefektivní, ale také problematické z pohledu flexibility a včasného řešení konkrétních částí stavby nebo vzniklých problémů.

**Cíl investice:**

* Pořízení nových strojů, s cílem omezit pronájem strojního vybavení (např. věžový jeřáb) a díky tomu zvýšení konkurenceschopnosti. Cílem je být soběstačnou společností.

**Realizované aktivity:**

Nákup technologie pro činnost provádění staveb.

**Využití podpory z programu Expanze – důvody, přidaná hodnota**

Příjemce dlouhodobě spolupracuje s Národní rozvojovou bankou (NRB, resp. dříve ČMZRB), která poskytla zvýhodněný úvěr. Výhodu spatřují především v přímé komunikaci, kterou se vyhýbají „parazitujícím“ zprostředkovatelům a výši i „komfortem“ podpory, který je s dotacemi zcela nesrovnatelný. Jedná se o přímou podporu, ve které se nemusí zpracovávat velké množství dokumentů, tedy celý proces je daleko jednodušší.

Přidaná hodnota programu je bezúročnost a refundace úroků.

V rámci programu ale narážejí již na strop de minimis.

**Zkušenost s dotační podporou a případné synergické efekty**

Příjemce se, podobně jako v předchozí případové studii, vůči využívání dotačních zdrojů pro rozvoj svého podnikání z principu vymezuje. Jako důvody ale uvádí především výrazně náročnější procesy a složitý systém, do kterého musí být zapojena řada dalších zprostředkovatelů. Využívání FN je naopak výrazně jednodušší, s poskytovatelem podpory je možné operativně komunikovat a FN jsou také, ve srovnání s dotacemi, výrazně flexibilnější. V konečném důsledku tak považuje využívání FN za ekonomicky výhodnější ve srovnání s dotační podporou (menší administrativní náklady, vysoká flexibilita a rychlost atd.).

Případnému využití dotační podpory by bránilo také vyčerpání limitu pro veřejnou podporu.

**Přímé dopady investice na ekonomiku podniku a zaměstnanost**

Pozitivní dopad je vnímán především na marži a ziskovosti firem. V důsledku zakoupení nového stroje došlo ke snížení nákladů za pronájem. Díky tomu se stávají soběstačnými. V přímém důsledku poskytnuté podpory došlo k navýšení marže o 3-5 % z čistého zisku společnosti.

Dopad na zaměstnanost může mít podpora v určitém smyslu spíše negativní – stroje mají vyšší produktivitu práce. Přesto ale došlo k navýšení zaměstnanosti v podniku: dříve si stavební stroje pronajímali i s obsluhou, nyní museli obsluhu sami zaměstnat. V tomto bodu ale společnost zároveň naráží na fakt, že na trhu chybí pracovní síla především ze zahraničí.

**Zprostředkované dopady, multiplikační efekty**

Přidanou hodnotou je zcela určitě refundace úroků. Na základě dobrých zkušeností jak s programem, tak s NRB se rozhodli realizovat i další investice a podepsali další dva úvěry v roce 2021. Nyní ale již společnost dosáhla limitu podpory v režimu *de minimis*, další podpora v krátkodobém horizontu tak není možná.

Došlo k akceleraci rozvoje podniku, bez expanze by nebyl zdaleka tak rychlý. Pokud by společnost podporu nezískala, pravděpodobně by zakoupila starší a méně efektivní stroj, nebo by investici odsunula. V každém případě by alespoň část služeb musela nadále objednávat.

**Nezamýšlené efekty**

Nové strojní vybavení je komfortnější a atraktivnější pro obsluhu. Zprostředkovaně tak získali výhodu na trhu práce, jsou atraktivnější pro potenciální zaměstnance. Jde přitom o velmi kompetitivní trh s výrazným převisem poptávky po zaměstnancích ve stavebnictví. I malá výhoda pro zaměstnance tak může hrát roli při náboru.

**Zpětná vazba ve vztahu k programu**

Program je velmi přívětivý. Podpora je vnímána jako správná a spravedlivější než dotační možnosti, protože na ni může dosáhnout každý. Oproti běžným úvěrům je bezúročná půjčka velkým přínosem pro podpořený podnik s ohledem na podmínky, které nabízí. Zároveň ale je administrativně náročnější. Příjemce odhaduje, že ve srovnání s komerčním úvěrem je doba schvalování zvýhodněného úvěru o cca 1-2 měsíce delší.

**Případová studie 5**

Program: **Expanze – úvěrová část**

Výše poskytnuté úvěru: **11,25 mil. Kč**

Rok podpisu smlouvy: **2019**

NACE: **23 Sklářství a ostatní nekovové minerální výrobky (porcelán a keramika, cement, vápno, beton, atd.)**

Počet zaměstnanců: **25 – 49**

Kraj: **Hlavní město Praha (provozovna: kraj Vysočina)**

**Výchozí situace, řešený problém:**

Společnost je orientována na špičkové materiály, pokročilé technologie a nové systémy zaměřené do stavebnictví. Před začátkem projektu dlouhodobě sídlila v pronajatém prostoru, jehož vlastníkem je státní organizace, proto nebylo perspektivní do objektu investovat (stejně tak ale nemá zájem o výraznější investice do objektu ani vlastník). Společnost se zabývá i výzkumem a vývojem, který ale musel probíhat mimo pronajatý objekt, zčásti dokonce ve výrobním závodu mimo Prahu, což způsobovalo komplikace. Ve větší míře společnost spolupracuje s ČVUT, i proto bylo žádané, aby se produkce i výzkum a vývoj koncentrovaly v okolí Prahy.

**Cíl investice:**

* Na získaném pozemku postavit budovu s technickým zázemím.
* Pro výzkum a vývoj zabezpečit vhodné podmínky v podobě dostatečně velkých prostor se skladovacími prostory.

**Realizované aktivity:**

Výstavba sídla společnosti včetně výzkumné, vývojové a výrobní kapacity.

**Využití podpory z programu Expanze – důvody, přidaná hodnota**

Zvýhodněný úvěr ČMZRB se společnost rozhodla využít především z ekonomických důvodů – byl bezúročný, a navíc mohl příjemce čerpat finanční podporu na úroky u komerční banky.

Bez poskytnutí záruky by firma usilovala o financování investice čistě komerčním úvěrem, patrně by ale dosáhla na nižší výši úvěru. Investice by pravděpodobně proběhla také v delším časovém horizontu.

**Zkušenost s dotační podporou a případné synergické efekty**

Podpora byla kombinovaná s dotační podporou získanou v rámci SC 3.2 OP PIK – instalace soustavy tepelných čerpadel jako zdroje tepla (dotace 85 %, celkem cca 1,5 mil. Kč). Příjemce tedy byl schopen kombinovat dva různé druhy finančních zdrojů – část investice realizovaná z dotace a část s podporou z programu Expanze. Možnost kombinovat oba zdroje v jedné investiční akci je sice spojena s administrativními nároky (nutnost důsledně oddělovat oba zdroje financování), poskytuje ale výrazné synergie.

**Přímé dopady investice na ekonomiku podniku a zaměstnanost**

V rámci vlastního pozemku a budovy byl sice jednorázový vyšší náklad, ale z dlouhodobého hlediska se jedná o investici, která se finančně vyplatí. Dále dochází k menší spotřebě energie, což je významná úspora.

Na zaměstnanost neměla podpora efekt žádný, ale na samotné zaměstnance určitě pozitivní.

**Zprostředkované dopady, multiplikační efekty**

V přímém důsledku podpořené investice (a toho, že bylo možné investovat i do nemovitosti, nikoliv pouze do nákupu – jde o přímý dopad poskytnuté záruky) dochází k diverzifikaci ekonomické činnosti podniku.

Podpora umožnila koncentraci výzkumu a vývoje a vlastní výroby do jednoho místa – vyšší efektivita. Také vyšší efektivita spolupráce s ČVUT na dalším výzkumu a inovacích – podpora umožnila přesunout výzkum do blízkosti univerzity.

**Nezamýšlené efekty**

V důsledku investice došlo ke zvýšení aktiv firmy – firma jako celek je hodnotnější. To má, mimo jiné, pozitivní dopad na další případná jednání s bankami a obchodními partnery – případné žádosti o nové úvěry budou jednodušší (a patrně také s lepšími podmínkami), protože firma bude pro banku spolehlivějším a zajištěnějším partnerem.

**Zpětná vazba ve vztahu k programu**

Obecně pozitivní zpětná vazba. Ve srovnání se standardním úvěrem hodnotí program jako jednodušší. Pozitivní zpětná vazba ve vztahu k pracovníkům NRB a obecně přístupu a flexibilitě programu. V případě potřeby dalšího úvěru v budoucnu se bude jednat o jeden z prvních zdrojů, na který se bude společnost dívat.

Kdyby byl použit komerční úvěr, byl by poskytnut za horších podmínek, což by mělo dopad i na samotnou investici, a to v podobě delší doby realizace.

**Případová studie 6**

Program: **Expanze – záruka (COVID II)**

Výše poskytnuté záruky: **12 mil. Kč**, 80 % úvěru

Rok podpisu smlouvy: **2020**

NACE: **25 Výroba kovových konstrukcí, výrobků, kromě strojů a zařízení**

Počet zaměstnanců: **25 – 49**

Kraj: **Olomoucký**

**Výchozí situace, řešený problém:**

Firma se zabývá dodávkami technologií na zpracování dřevního odpadu. Soustředí se na dodávku jak celých výrobních technologií, tak i jednotlivých strojů používaných při briketování a peletování. Žádost o záruku za úvěr z programu Expanze byla v plánu již dříve, COVID ale celou situaci urychlil.

Příchod pandemie a s tím očekávaný propad trhu byl klíčový problém, který příjemce potřeboval řešit.

**Cíl investice:**

* Zajistit produkci a fungování podniku v krizovém období.

**Realizované aktivity:**

Úvěr byl využit pro pokračování výroby v situaci, kdy na cca 6 měsíců došlo k naprostému propadu trhu – všechny zakázky se de facto zastavily. Díky získanému úvěru mohla společnost nadále produkovat „na sklad“.

**Využití podpory z programu Expanze – důvody, přidaná hodnota**

Již před COVIDem měla firma rozjednanou záruku – Expanze s bankéřem z Komerční banky. Další možností byl komerční úvěr, o jiném neuvažovala.

Potřeba zajistit funkčnost firmy pomocí předzásobení se, naplnění skladu a prodávat tím rychleji.

**Zkušenost s dotační podporou a případné synergické efekty**

V minulosti firma využívala dotační tituly především pro inovace s podporou OPPIK – program Inovační vouchery. Dále čerpala podporu na zvýšení kvalifikace zaměstnanců z programu Úřadu práce POVEZ (Podpora odborného vzdělávání zaměstnanců), který je spolufinancován z Operačního programu Zaměstnanost; podpora vyla využita především na přeškolení zaměstnanců po investici do automatizace výroby. Tyto podpory jsou navzájem úzce propojeny – v důsledku dostupnosti Inovačních voucherů mohl příjemce, ve spolupráci s VUT, sám navrhovat a implementovat inovace svých výrobních technologií a procesů a zároveň získat kvalifikovanější personál. V důsledku tak produkuje lepší produkt, který bylo díky podpoře z programu Expanze možné v kontextu pandemie COVID-19 lépe dodávat na trh.

**Přímé dopady investice na ekonomiku podniku a zaměstnanost**

Firma nemusela přerušit výrobu po propadu trhu. V minulosti podnikání fungovalo tak, že technologie se začala vyrábět až po podpisu smlouvy s objednatelem. V důsledku podpory mohla firma vyrábět „na sklad“, což mělo výrazně pozitivní vliv na její konkurenceschopnost poté, co se znovu objevila poptávka: společnost má technologii vyrobenou (na skladě) a může okamžitě dodávat.

Firma předpokládala, že obrat bude dosahovat cca 80–85 % hodnot loňského roku v důsledku výpadku trhu. V důsledku podpory ale rok skončí opačně – obrat bude o 15–20 % vyšší než v loňském roce, podobně také zisk.

Díky zásobám, které firma vyrobila, dokázala uspokojit zákazníka hned, když byla podepsána smlouva. Podařilo se prodat vše, co si vyrobila na sklad. Zvládala díky tomu vyrábět i více.

Dopadem pandemie bylo, že konkurenční společnosti ukončily svou činnost. To se příjemci, minimálně zčásti v důsledku podpory z programu vyhnulo, nepřímým důsledkem podpory tak je zásadní posílení pozice na trhu.

Díky programu COVID dokázala firma ovládnout trh. Na druhou stranu hraje roli také zdražování energií, z čehož plyne vyšší poptávka po produktech, zejména pro pily.

Podpora generovala nárůst zaměstnanosti o 3 zaměstnance z důvodu většího množství práce.

**Nezamýšlené efekty a zprostředkované dopady, multiplikační efekty**

Viz výše, v nepřímém důsledku podpory firma zásadně posílila své postavení na trhu, de facto eliminovaná konkurence.

**Zpětná vazba ve vztahu k programu**

Obecně pozitivní zpětná vazba. Negativní stránka programu je ta, že se velmi rychle vyčerpal. Firma si zároveň není vědoma, že by podporu vždy dostali ti, kteří pomoc potřebovali.

Administrativně velmi rychlé, byrokraticky málo náročné. Díky vysokému zájmu ze stran bankéřů bylo vždy všechno velmi rychle vyřešené.

**Případová studie 7**

Program: **Úspory energie**

Výše poskytnutého úvěru: **2,7 mil. Kč**

Rok podpisu smlouvy: **2020**

NACE: **68 Činnosti v oblasti nemovitostí**

Počet zaměstnanců: **neuvedeno**

Kraj: **Středočeský**

**Výchozí situace, řešený problém:**

Firma se zabývá realitami (jejich zprostředkování, pronájmem bytů a nebytových prostor). Dlouhodobě působila společnost v pronájmech, ve více prostorech a odděleně (kancelář, sklad atd.) S expanzí společnosti byla z vlastních prostředků koupena starší budova v havarijním stavu, která vyžadovala kompletní rekonstrukci. Rekonstrukce musela být již financována úvěrem.

**Cíl investice:**

* Kompletní rekonstrukce zakoupené budovy tak, aby ji bylo možné využívat pro chod firmy.
* Uspořit za energie především z pohledu zateplení a moderního zdroje vytápění.

**Realizované aktivity:**

Kompletní rekonstrukce skladových a výrobních prostor

**Využití podpory z programu Úspory energie – důvody, přidaná hodnota**

Spojili se s Komerční bankou, která nabídla úvěr na úspory energií. V minulosti čerpali záruky za komerční úvěr. Program Úspory energií přímo pasoval na požadavky, které vůči rekonstrukci měli. Přidanou hodnotou programu je především rychlost vyřízení.

V případě, že by podporu nezískali, vydali by se cestou komerčního úvěru za výrazně horších podmínek.

**Zkušenost s dotační podporou a případné synergické efekty**

Využití dotační podpory pro (alespoň část) investice příjemce nezvažoval. Důvodem bylo především vnímání složitosti a časové náročnosti získání dotační podpory. Investici bylo nutné zahájit v co nejkratším čase a vyřízení dotační podpory by tak, z pohledu zástupce příjemce, bylo časově příliš náročné. Jak tedy bylo uvedeno i v některých dalších případových studiích výše, případné vyšší využívání synergií FN a dotačních zdrojů u části příjemců brání vnímání dotačních zdrojů jako příliš administrativně (a tedy i finančně) náročného a nedostatečně flexibilního, resp. operativního zdroje pro financování okamžitých investičních potřeb.

**Přímé dopady investice na ekonomiku podniku a zaměstnanost**

V přímém důsledku investice došlo k vysoké úspoře za nájemné, jelikož dosud sídlili pouze v pronajatých prostorech. Došlo k velké úspoře za energie, až 70 %, především zdrojem vytápění – moderní plynový kotel, zateplení, nová okna atd.

Na zaměstnanost to žádný dopad nemělo.

**Zprostředkované dopady, multiplikační efekty**

Největší přínos je ve výrazně lepší konsolidaci na jednom místě (skladové zásoby, stroje atd.) a díky tomu efektivnější organizaci práce.

Část budovy je určena k pronájmu, s čímž byl úvěr schválen, proto bude dokonce generovat určitý zisk.

Vzhledem k aktuální situaci na trhu se stavebním materiálem a stavebními pracemi se celková rekonstrukce prodražila o cca 20 %.

**Nezamýšlené efekty**

Nad rámec zprostředkovaných dopadů výše (ty ale byly očekávány, s výjimkou nárůstu cen stavebního materiálu) nebyly zaznamenány.

**Zpětná vazba ve vztahu k programu**

Obecně pozitivní zpětná vazba. Firma se staví k dotacím a externí podpoře spíše negativně, měla by si vždy být schopna na sebe vydělat sama. Forma podpory zvýhodněným úvěrem je ale velmi přínosná, protože malé firmy se díky ní mohou rychleji rozvíjet a tím rychleji dosáhnout svých cílů. Bez podpory by rekonstrukce trvala daleko déle. V případě dalších investičních záměrů neváhají zkusit podporu znovu.

**Případová studie 8**

Program: **Úspory energie**

Výše poskytnutého úvěru: **cca 3,9, mil. Kč**

Rok podpisu smlouvy: **2021**

NACE: **43 Příprava staveniště**

Počet zaměstnanců: **6–9 zaměstnanců**

Kraj: **Jihomoravský**

**Výchozí situace, řešený problém:**

Jedním z odvětví, kterými se společnost zabývá, je výstavba bytových a nebytových domů, v rámci kterých zařizují i přípravu staveniště. Pro úsporu pohonných hmot a zvýšení ochrany životního prostředí (méně produkovaných zplodin) chtěli doplnit stávající stroj o nový. Dalším důvodem bylo zvýšit konkurenceschopnost. Proto bylo žádoucí zakoupit výkonnější stroj, který zvládne práci v terénu.

**Cíl investice:**

* Koupit novou, výkonnější techniku, a tím uspořit pohonné hmoty
* Zvýšení konkurenceschopnosti
* Zvýšení ochrany životního prostředí

**Realizované aktivity:**

* Nákup nového bagru Takeuchi TB2150

**Využití podpory z programu Úspory energie – důvody, přidaná hodnota**

Spojili se s prodejcem, který jim program doporučil. Po zjištění všech podmínek vnímali podporu jako velmi výhodnou.

V případě, že by podporu nezískali, hledali by řešení u bankovních nebo leasingových společností, jelikož o stroj měli velký zájem.

**Zkušenost s dotační podporou a případné synergické efekty**

Společnost tímto projektem realizovala první investici pomocí dotační podpory. Jiné dotační možnosti než program Úspory energií nezvažovali, ani neověřovali. Dříve se o dotační možnosti nezajímali a bez prodejce by o tom neměli vůbec ponětí.

Administrativní ani časová náročnost nebyla vnímána negativně, protože stroj potřebovali a kdyby podpora nevyšla, stejně by stroj zakoupili. Tímto bylo firmě finančně ulehčeno.

**Přímé dopady investice na ekonomiku podniku a zaměstnanost**

V přímém důsledku investice došlo ke zvýšení ziskovosti podniku, jelikož jsou schopni nabídnout práce, které jsou specifické svou povahou a na trhu jsou více ojedinělé.

Na zaměstnanost měla investice dopad pozitivní. Bylo nutné zajistit nového člena týmu, který bude pracovat s novým strojem.

**Zprostředkované dopady, multiplikační efekty**

Největší přínos je ve službách, které mohou svým dodavatelům nabídnout. Dříve takové práce nemohli realizovat, a tudíž je museli odmítnout, čímž přicházeli o zisk.

**Nezamýšlené efekty**

Nad rámec zprostředkovaných dopadů výše (ty ale byly očekávány) nebyly zaznamenány.

**Zpětná vazba ve vztahu k programu**

Obecně velmi pozitivní zpětná vazba. Pro firmu se jednalo o první zkušenost s dotacemi. Program vnímají jako velmi výhodný pro podnikatele. A i přes větší administrativu, kterou shledávají jako nedílnou součást celého procesu, by využili program i pro další investice.

**Případová studie 9**

Program: **Rizikový kapitál**

Fond: **Lighthouse seed fund**

Výše investice OPPIK: **135 tis. EUR**

Rok podpisu smlouvy: **2020**

NACE: **74 Ostatní profesní, vědecké a technické činnosti**

Počet zaměstnanců: **1-5 zaměstnanců**

Kraj: **hl. m. Praha** (provozovna: Plzeňský kraj)

**Stručné představení příjemce a jeho produktů / služeb**

Startup poskytuje služby e-shopům prostřednictvím optimalizace webových stránek, zvýšení efektivity vyhledávání (resp. jeho personalizace) a zavedení doporučujících boxů, které dle chování zákazníka v eshopu doporučují další produkty.

**Fáze rozvoje startupu před investicí fondu**

Před vstupem fondu již existuje produkt a menší počet zákazníků. Podnik ale nemá vlastní zdroje na další expanzi. Základní motivací pro spolupráci s fondem tedy byla investice pro rozvoj podnikání, a to především zahraniční expanzi společnosti. Výraznou motivací pro zahájení spolupráce s fondem ale je také další podpora, kterou fond nabízí – tedy nikoliv pouze kapitálový vstup, ale také obecná podpora rozvoje podnikání.

**Obdržená podpora ze strany fondu**

Zásadní přidanou hodnotou spolupráce s fondem, mimo samotnou investici, byly sítě a kontakty, kterých bylo možné při rozvoji společnosti využít (díky spolupráci s fondem startup kupříkladu získal kredit pro přístup k webovým službám a serverům společností Amazon nebo Microsoft, které rozvoj společnosti výrazně podpořily).

Přidaná hodnota spolupráce je spatřována také v lidských zdrojích – díky spolupráci s fondem se tým rozšířil o spolupracovníky (zaměstnance), kteří byli klíčoví pro zahraniční expanzi podniku.

Podpora ze strany fondu dále zprostředkovala kontakty na nové zákazníky.

V neposlední řadě je vysoce oceňováno poskytované individuální poradenství, co se týče dalšího rozvoje společnosti, včetně vyhledávání zdrojů pro tento rozvoj a identifikace správné strategie.

Společnost získala investici také z dalšího fondu rizikového kapitálu, má tedy možnost tyto zkušenosti srovnávat. Přidaná hodnota fondu Lighthouse spočívá právě v podpoře, která je poskytována nad rámec samotného kapitálového vstupu investora.

**Hlavní přínosy spolupráce s fondem ve smyslu rozvoje podniku**

Hlavním přínosem spolupráce je úspěšná expanze do zahraničí a celkový růst firmy. Klíčovým ukazatelem výkonnosti (KPI), který firma sleduje, jsou opakující se příjmy od zákazníků. Od vstupu fondu se jejich hodnota zvýšila cca 3-4násobně. Počet zaměstnanců firmy se v důsledku této expanze, včetně expanze do zahraničí, zvýšil cca 5násobně.

**Další dopady spolupráce, včetně příp. negativních**

Zkušenost s investicí z fondu Lighthouse ovlivňuje uvažování o budoucích kolech investic. Představitelé společnosti budou po pozitivní zkušenosti s tímto fondem klást při hledání partnera důraz na přidanou hodnotu ve smyslu expertízy, zkušeností na daném trhu a obecně aktivní role tohoto partnera v dalším rozvoji.

Spolupráce měla pozitivní vliv na organizaci a řízení podniku. Mimo samotné poradenství, které bylo podniku poskytováno mělo vliv také to, jak byly nastaveny podmínky financování. Investice byla rozdělena do dvou tranší, přičemž podmínkou pro uvolnění druhé tranše bylo dosažení předem stanovených ukazatelů.

Negativním dopadem je „ředění“ vlastnické struktury – to je ale základní podstatou investice tohoto typu a i s ohledem na aktivní roli investora v dalším rozvoji podniku je toto vnímáno pozitivně.

Obecně poskytována velmi pozitivní zpětná vazba, a to především ve vztahu k aktivnímu přístupu a vysoké odbornosti zástupců fondu Lighthouse.

**Cíle rozvoje do budoucnosti**

Cílem rozvoje je především další zahraniční expanze. Podnik v současnosti roste organicky (kapitál obou investorů byl vyčerpán), a tedy pomaleji. Pro další expanzi tedy podnik usiluje o získání dalšího kapitálu. Je zvažováno několik možností dalšího rozvoje, včetně fúze s podobně zaměřenými podniky v regionu nebo dalšího kola investic. Pokud dojde k dalšímu kolu investic, investory bude firma vyhledávat již spíše v zahraničí – na cílových trzích další expanze. Příprava tohoto dalšího investičního kola již několik měsíců probíhá a expertíza zástupců fondu Lighthouse je v tomto procesu neocenitelná.

**Případová studie 10**

Program: **Rizikový kapitál**

Fond: **Lighthouse seed fund**

Výše investice OPPIK: N/A

Rok podpisu smlouvy: **2021**

NACE: **63 Informační činnosti**

Počet zaměstnanců: **7**

Kraj: **Středočeský**

**Stručné představení příjemce a jeho produktů / služeb**

Společnost vyvíjí a provozuje analytickou aplikaci pro realitní trh, tedy datově-analytický nástroj, který je určen především realitním kancelářím nebo developerům a poskytuje vstupy pro hodnocení nemovitostí. Nástroj na základě dostupných velkých dat analyzuje kvalitu lokality, cenu nemovitostí nebo nájmů, průměrnou dobu prodeje, atd.

**Fáze rozvoje startupu před investicí fondu**

Startup byl před investicí v pre-seed fázi. Společnost měla vyvinutý proof of concept a velmi malý počet zákazníků (realitních kanceláří) a potřebovala získat zdroje na expanzi své služby i na zdokonalení samotného řešení na základě zpětné vazby od zákazníků.

Při hledání investora se zástupci startupu rozhodli pro spolupráci s fondem Lighthouse, a to především na základě profesionálního přístupu a etablovanosti na trhu.

**Obdržená podpora ze strany fondu**

Dle vyjádření představitele společnosti bylo hlavním kritériem pro rozhodování o vhodném investorovi to, aby působil nikoliv pouze jako finanční partner, ale jako strategický partner rozvoje společnosti.

Mimo samotnou investici do rozvoje je klíčovou přidanou hodnotou spolupráce s fondem především následující:

* Spolupráce s fondem umožnila společnosti vytvořit a implementovat jasnou strukturu svého fungování, která je základem dalšího rozvoje.
* Kontakty a sítě zástupců fondu po celé Evropě jsou pro rozvoj startupu klíčové – startup díky podpoře z fondu získal kontakty na další zákazníky a potenciální investory, a to včetně zahraničních. V důsledku spolupráce s fondem získal tento startup například partnera na realitním trhu ve Španělsku.
* Obecně poskytování poradenství a konzultací co se týče dalšího rozvoje firmy.

**Hlavní přínosy spolupráce s fondem ve smyslu rozvoje podniku**

Podpora umožnila zásadní rozvoj podniku. V důsledku spolupráce firma získala desítky zákazníků z řad realitních kanceláří a jejich služeb využívá až tisíc realitních agentů. Došlo k nárůstu počtu zaměstnanců (aktuálně 7).

V důsledku spolupráce došlo k expanzi na zahraniční trhy.

**Další dopady spolupráce, včetně příp. negativních**

Nepřímým dopadem spolupráce je rozvoj podnikání do dalších segmentů realitního trhu. Firma vyvinula a aktuálně implementuje novou platformu, která by integrovala automatizované ocenění nemovitostí a jejich umístění na realitní trh i financování nákupu. V tomto smyslu firma zahájila spolupráci s bankami, které představují výrazné rozšíření portfolia služeb společnosti do budoucna (zprostředkování hypotečního financování, investiční příležitosti na realitním trhu, atd.). Podnik tímto usiluje o diverzifikaci zdrojů příjmů.

Rychlý rozvoj startupu v důsledku financí i podpory ze strany fondu umožnil vstup nového investora se čtyřnásobnou investicí ve srovnání s původní investicí fondu Lighthouse. V tomto srovnání ale zástupce startupu poukazuje (stejně jako v případové studii výše) na výrazně kvalitnější spolupráci s fondem LIghthouse, který nepřináší jen financování rozvoje, ale také zásadní přidanou hodnotu a partnerský přístup. I v důsledku přímého srovnání se vstupem jiného fondu rizikového kapitálu tak zástupce startupu poskytuje velmi pozitivní zpětnou vazbu k fondu Lighthouse.

Nad rámec uvedeného zástupci podniku zdůrazňují přidanou hodnotu fondu Lighthouse při vyjednávání s novými investory. Fond je v tomto procesu partnerem startupu a je tak schopen lépe hájit zájmy firmy i nastavit správnou strategii.

**Cíle rozvoje do budoucnosti**

Jak bylo uvedeno, firma aktuálně vstupuje na trh s novým produktem, který rozšíří portfolio, co se týče produktů i zákazníků. Nový produkt navíc umožní získávat vlastní data, která by do budoucna měla být jedním z klíčových zdrojů příjmu. Cílem tak je poskytovat komplexnější služby ve všech segmentech realitního trhu.

Dále je cílem pokračování v expanzi, a to především v regionu střední Evropy, ale také na dalších trzích.

Firma aktuálně získala pro tento rozvoj další investici (viz výše), která by měla vystačit na financování rozvoje v následujících cca 20 měsících.

**Případová studie 11**

Program: **Rizikový kapitál**

Fond: **Nation1**

Výše investice OPPIK: **199,5 tis. EUR**

Rok podpisu smlouvy: **2020**

NACE: **62 Činnosti v oblasti informačních technologií**

Počet zaměstnanců: **1-5 zaměstnanců**

Kraj: **Ústecký**

**Stručné představení příjemce a jeho produktů / služeb**

Startup vyvíjí a prodává ucelený ERP systém pro řízení zakázek ve stavebnictví. Systém je unikátní v tom, že sjednocuje procesy související s řízením výstavby do jednoho řešení, do kterého zapojuje i investory stavby. Pro své fungování sbírá data od uživatelů (zejm. dělníků přímo na stavbě – prostřednictvím mobilní aplikace, např. docházka, přebírání nářadí atd.) i automatizovaně (např. online stavební deník) a zefektivňuje tak řízení projektů i komunikaci ve firmě a se zákazníky.

**Fáze rozvoje startupu před investicí fondu**

Idea produktu vznikla „zdola“ – zakladatel firmy vývojem řešení reagoval na vlastní potřebu, postupně z tohoto ad-hoc řešení vzniká obchodní produkt pro specifický segment trhu. Před investicí z fondu N1 byla firma v raném stádiu vývoje (pre-seed): je vyvinutá první verze produktu, kterou je ale nutné dále vyvíjet (nestabilita) a firma má několik pilotních zákazníků. Vývoj řešení je ale nákladnější a jeho další rozvoj je proto nutné podpořit další investicí.

Při hledání investora byli napojeni na fond N1 v rámci programu CzechStarter, jehož realizátorem je CzechInvest. Rozhodující pro spolupráci z N1 byla úroveň podpory a spolupráce, kterou od fondu zástupci startupu obdrželi již při jednání o investici – kolaborativní přístup od samotného počátku.

**Obdržená podpora ze strany fondu**

Stejně jako v předchozích případech zástupci startupu zdůrazňují především poradenství a podporu co se týče organizace a řízení firmy. Zástupci fondu poskytují individualizované poradenství a mentoring v rozvoji i operativní podporu při řešení nenadálých problémů.

Fond se dále přímo podílí na náboru nových spolupracovníků.

Fond dále poskytl klíčovou pomoc při expanzi do zahraničí – zprostředkoval například kontakty na potenciální zákazníky ve Velké Británii.

**Hlavní přínosy spolupráce s fondem ve smyslu rozvoje podniku**

Klíčovými ukazateli výkonu jsou především pravidelné měsíční platby od zákazníků a počet klientů. V přímém důsledku investice došlo k nárůstu o cca 250 – 280 %.

**Další dopady spolupráce, včetně příp. negativních**

Přímým dopadem je zvýšení „profesionality“ řízení podniku a jeho rozvoje – spolupráce umožnila „plánovat o několik kroků dopředu nejen co se týče produktu, ale také řízení firmy“.

Zásadní byla také podpora při řešení krizových situací – kupříkladu co se týče problémů ve vlastnické struktuře podniku, na jehož řešení se zástupci fondu N1 podíleli.

Důležitá je také podpora při získávání nových investic. Startup aktuálně řeší přípravu nového kola investic a fond N1 v tomto smyslu poskytuje poradenství ohledně prezentace firmy, zpracování finančního plánu, ocenění podniku atd.

Nepřímým dopadem spolupráce s fondem je diverzifikace klientů a služeb – kupříkladu rozvoj spolupráce s e-shopy stavebnin nebo pojišťovnami. Do budoucnosti firma hledá způsoby, jak dále komerčně využít data, která díky svému produktu agregují.

**Cíle rozvoje do budoucnosti**

Diverzifikace produktů a zákazníků, viz výše (plně využít agregovaná data pro rozvoj nových služeb i jako „produkt“ sám o sobě), zahraniční expanze.

Aktuálně firma oslovuje potenciální investory pro nové investiční kolo, zájem o investici projevuje řada jiných fondů. Klíčové při rozhodování o investorovi bude, mimo jiné, portfolio startupů budoucího investora tak, aby bylo možné případně využít potenciálních synergií s dalšími startupy.

**Případová studie 12**

Program: **Rizikový kapitál**

Fond: **Nation1**

Výše investice OPPIK: **N/A** *(celková výše získané investice činí 415 tis. EUR)*

Rok podpisu smlouvy: **2021**

NACE: **46 Velkoobchod, kromě motorových vozidel**

Počet zaměstnanců: **1-5 zaměstnanců**

Kraj: **Středočeský**

**Stručné představení příjemce a jeho produktů / služeb**

Startup se, na rozdíl od případových studií výše, zaměřuje na vývoj a prodej hardwarového produktu. Tím je chytrý zámek na lyže, kola nebo další sportovní vybavení, který je aplikací propojen s mobilním telefonem. Startup vyvíjí hardware i software produktu (ovšem s účastí externích vývojářů a dalších dodavatelů).

**Fáze rozvoje startupu před investicí fondu**

V okamžiku získání investice měl startup hotový prototyp produktu a spouštěl jeho sériovou výrobu. Finance na vývoj produktu startup získal prostřednictvím crowfundingové kampaně na serveru Kickstarter, jejímž prostřednictvím získal předobjednávky v hodnotě cca 1 milion korun. V této fázi rozvoje startup potřeboval kapitál pro financování vlastní sériové výroby a také krytí fixních nákladů na tým, marketing atd. Investici poskytl fond Nation1 ve spolupráci se soukromým investorem ve formě konvertibilního úvěru.

Při hledání investora byli napojeni na fond N1 v rámci programu CzechStarter (realizátorem je CzechInvest), jehož se společnost účastnila.

**Obdržená podpora ze strany fondu**

Mimo samotnou investici se startup účastnil akceleračního programu fondu Nation1. Jako velmi přínosné komponenty tohoto programu jsou hodnoceny především tzv. „speed mentoring“, v jehož rámci představitelé společnosti prezentovali svůj obchodní model zkušeným mentorům, od kterých získávali zpětnou vazbu. Program dále zprostředkoval prezentace obchodního modelu / produktu potenciálním obchodním partnerům (v rámci B2B distribuce).

Obecně je za nejvyšší přidanou hodnotu spolupráce s fondem považována právě dostupnost sítí a kontaktů na potenciální obchodní partnery, a to včetně zahraničních a podpora při přípravě na druhé investiční kolo. Představitelé fondu poskytují také obecnou podporu a poradenství co se týče strategického rozhodování i organizace a řízení společnosti.

**Hlavní přínosy spolupráce s fondem ve smyslu rozvoje podniku**

Klíčovou metrikou pro posuzování rozvoje podniku je počet prodaných kusů zařízení. Vlastní produkt byl v sériové výrobě uveden na trh až po vstupu investora (nelze tak srovnávat ekonomické výkony před investicí). Pro období od dubna do konce roku 2021 společnost předpokládá prodej cca 2 500 kusů zařízení. V následujícím roce 2022 společnost předpokládá prodej až 25 000 kusů zařízení.

Vstup investora byl klíčovým faktorem tohoto rozvoje – investice umožnila financovat sériovou výrobu produktu.

**Další dopady spolupráce, včetně příp. negativních**

Spolupráce s fondem je klíčová pro expanzi na zahraniční trhy. Představitelé startupu vnímají obecně nedostatek mentorů se zkušeností s expanzí do zahraničí jako významný deficit na českém trhu služeb pro začínající podniky. Fond Nation1 proto pomáhá s přípravou na další investiční kolo, od kterého se očekává přímá podpora vstupu na zahraniční trhy.

Spolupráce s fondem také otevírá nové distribuční kanály pro produkt a obchodní spolupráce, tj. B2B segment (nad rámec přímého prodeje prostřednictvím e-shopu) – například partneři v segmentu maloobchodu (prodejci kol a sportovních potřeb), výrobci kol nebo lyží (potenciál pro spolupráci na úrovni brandingu), spolupráce s pojišťovnami (možnost pojistit vybavení v aplikaci chytrého zámku a naopak slevy na pojištění díky použití tohoto produktu) nebo mobilními operátory. Zástupci fondu zprostředkovávají kontakty na tyto potenciální obchodní partnery.

**Cíle rozvoje do budoucnosti**

Klíčovým cílem je expanze na zahraniční trhy. Dále je cílem posílení segmentu B2B při uvádění produktu na trh, viz výše.

Aktuálně probíhá vývoj nové verze produktu (již vyrobené prototypy) s pokročilejšími funkcemi.

Startup připravuje druhé investiční kolo s výraznou podporou fondu Nation1 i soukromého investora – investice pro financování této expanze.