

# PODPORA ROZVOJE MLADÝCH TECHNOLOGICKY ORIENTOVANÝCH FIREM

Ing. Petr Hladík, Ph.D., Ing. Silvia Jirásková

Technologické centrum AV ČR

Je všeobecně známo, že zejména v počátečních fázích podnikání či inovačního cyklu, kdy firma vyvíjí nový nebo modifikuje již existující produkt pro zcela nové využití, vzniká celá řada otázek spojených s designem produktu, strategií jeho komercializace, definicí vhodných zahraničních trhů a se smysluplným byznys modelem. Jedná se o kritickou fázi rozvoje firem, protože jen malé části z nich se podaří touto fází projít bez zásadních problémů.

Management a řízení | [www.mmspektrum.com/201138](http://www.mmspektrum.com/201138)

Na druhou stranu, ty firmy, kterým se to podaří, obvykle významným způsobem posílí svou konkurenceschopnost a pozici na trhu. A to je přesně důvod, proč se celá řada podpůrných programů (regionálních,

národních i mezinárodních), financovaných z veřejných prostředků, zaměřuje na podporu firem v této fázi s cílem zvýšit pravděpodobnost jejich dalšího úspěšného rozvoje.

Abychom co nejlépe představili dopad služeb Oddělení rozvoje podnikání Technologického centra AV ČR, přikládáme k článku příběhy dvou mladých klientských firem a jejich zakladatelů, kteří se díky spolupráci s Technologickým centrem AV ČR významně posunuli ve svém podnikání.

„Naše společnost Plomer Engineering byla založena v lednu 2017 s cílem poskytovat engineeringové služby a vyvíjet inovativní produkty, které řeší aktuální společenské problémy s přesahem do každodenního života,“ říká Jan Plomer, zakladatel firmy, který se již od roku 2003 pohybuje ve vývojovém prostředí automobilového průmyslu a oboru kolejových vozidel, a v průběhu tohoto času se vypracoval až na pozici hlavního konstruktéra několika významných projektů. Tyto poznatky a zkušenosti uplatňuje ve vlastní firmě, kterou už čtvrtým rokem rozvíjí postupným organickým růstem bez rizikových investic se zaměřením na inovativní vlastní produkty, jako je např. modulární mobilní nabíjení pro elektromobily.

„Vedle naší hlavní oblasti zájmu, automobilového průmyslu a oboru kolejových vozidel, se zaměřujeme také na energetiku v úzkém spojení s rozšiřující se oblastí ekologické městské hromadné dopravy, zejména elektrobuseů a trolejbusů. Od podzimu 2017 využíváme odborných služeb Technologického centra AV ČR. Díky rozsáhlé podpoře v počátcích našeho podnikání formou vzdělávání, specificky zacílených konzultací a mentoringu od zkušených byznysmenů v rámci jejich programu Scale-up your business se nám podařilo překonat prvotní rizikové etapy rozvoje. Postupným organickým růstem s eliminací riskantních kroků, jsme se stali inovativní a stabilně fungující firmou s diverzifikovanými

činnostmi,“ doplňuje Jan Plomer a pokračuje: „Korporátní prostředí, kde jsem se jako zaměstnanec v minulosti pohyboval, a podnikání, jsou dva zcela rozdílné světy a jsem velmi rád, že

## Realita vs. očekávání

Rozvíjející se firmy po prvním testování trhu často zjišťují, že jeho reakce je odlišná oproti původnímu předpokladu, což vyžaduje adaptaci produktu, úpravu byznys modelu, cenové strategie apod., někdy taky zcela radikální změnu cílového segmentu, označovanou též jako pivotování (angl. pivoting). Taková akce je samozřejmě finančně velmi náročná, protože nový produkt/technologie/služba, byť již nachází první zákazníky a uživatele, nengeneruje dostatečné příjmy pro rozvoj produktu a jeho komercializaci, zejména pokud se jedná o projekty začínajících firem, které nemají příjmy z jiných aktivit. Další, neméně důležitou, výzvu je otázka, na které tržní segment má firma zaměřit svou expanzi, jak se celkově rozvíjet, jak růst firmy plánovat, řídit a financovat.

## Role mentora

Inovační cyklus, od samotné inovativní myšlenky až po její úspěšné uplatnění na trhu, zejména pokud jde o průlomové inovace, tak často staví i velmi zkušené manažery a podnikatele do role nováčků, kteří se často učí ze svých vlastních chyb. Dá se říct, že přetavit nápad ve funkční produkt/technologie/službu s pevným místem na trhu, je velká jízda, plná

divokých obrátů či opakovaných návratů na start. Pro takovou jízdu je dobré mít navigátora, nezávislého odborníka – mentora, který má nadhled a díky potřebným znalostem a zkušenostem umí firmu vhodně usměrnit a poradit jí. Tento nezávislý mentor může mít ve firmě mnoho funkcí a pro dosažení cílů svého klienta může využívat širokou škálu nástrojů. Nicméně, tou základní úlohou každého poradce či mentora je poskytnout majiteli či vedení nezávislý pohled na firmu zvenčí bez zatížení předchozími rozhodnutími a současnými postupy.

Oddělení rozvoje podnikání Technologického centra AV ČR má rozsáhlé odborné znalosti v oblasti řízení inovací, transferu znalostí a technologií, a podpory vysoce inovativních technologických společností na národní i evropské úrovni. Část této expertizy pochází ze 13 let koordinace české části mezinárodní sítě pro podporu podnikání a inovací Enterprise Europe Network, ale téměř všichni pracovníci tohoto oddělení se tématem rozvoje podnikání zabývají ještě déle. Široká škála služeb Oddělení rozvoje podnikání TC AV ČR se zaměřuje zejména na tři témata:

- hledání zahraničních partnerů pro technologickou, obchodní či výzkumnou spolupráci;
- transfer technologií a znalostí;

- poradenství rozvoje podnikání a zvyšování konkurenceschopnosti.

Svémi poradenskými službami a programy podporuje TC AV ČR rozvoj nadějných českých technologicky orientovaných firem, kterým pomáhá inovovat, růst a vstupovat na mezinárodní trhy. Nástrojem dosahování těchto cílů je lepší přístup ke znalostem, aktuálním informacím, novým technologiím, potřebným kontaktům a efektivním postupům, včetně jejich vhodného financování.

## Kroky spolupráce

Zakladatelé či ředitelé začínajících či renomovaných firem s vysokým potenciálem úspěšného rozvoje procházejí obvykle na začátku spolupráce s odborníky z TC AV ČR strukturálním rozhovorem. Ten dobře odhalí potřeby firem z hlediska jejich schopnosti inovovat a umožní sestavit cestovní mapu – plán, který odráží nezávislý pohled zkušených expertů Technologického centra, jak by měla firma postupovat, aby dosáhla svých cílů a udržela či rozvinula svou konkurenceschopnost. Vybrané firmy mohou také využít mentoringový program Scale-up your business, který nabízí individuální práci s mladými firmami, vzdělávání a sdílení zkušeností. To probíhá zejména

v rámci prezentačních dnů s odborníky TC AV ČR a panelem expertů z řad byznys andělů, zástupců fondů rizikového kapitálu, sériových podnikatelů a dalších specialistů. Firmy získávají hodnotnou zpětnou vazbu k prezentacím svých produktů a podnikatelských záměrů, a to jim pomáhá lépe pochopit pohled zákazníka či investora a doregistrovat své byznys plány, či se přímo potkat se svým budoucím investorem.

## Covid-19 prověřil

Individuální, na míru šitá práce s firmami, která probíhá jak formou mentoringu, tak konzultací, je zaměřena mimo jiné na identifikaci vhodných zdrojů financování a podporu firem v rámci přípravy do grantových a podnikatelských soutěží nebo propojování firem s investory a přípravu na příslušná jednání. Kvalita a flexibilita služeb nabízených Technologickým centrem AV ČR, a dalšími partnery české sítě EEN, se prokázala v minulých měsících, kdy bylo nutné přizpůsobit obvyklý styl práce a nástroje podpory podnikání a inovací situaci kolem pandemie covid-19 a opatřením proti jejímu šíření. Cíle podpory klientských firem se sice nezměnily, ale bylo třeba v krátké době přizpůsobit konkrétní podobu těchto služeb změnám podnikatelského prostředí, které pandemie vyvolala. A výsledky za rok 2020 dokládají, že se to podařilo.



Vlastní produkt společnosti Plomer Engineering – modulární mobilní nabíjení pro nouzové situace elektromobilů (Zdroj: Plomer Engineering)



Kamera Mosaic 51 vyvinutá Jeffrey Martinem se aktuálně nachází ve stadiu prvního pilotního testování zákazníky, jako jsou Google a Mapillary. (Zdroj: Unirmi)

Unirmi je mladý český startup, který založil Američan Jeffrey Martin, talentovaný fotograf, průkopník v oblasti 3D snímků, technologický vizionář a také držitel zápisu do Guinnessovy knihy rekordů, díky snímku Londýna jako největší fotografie, která byla kdy pořizena. „S využitím nejmodernějších technologií jsme postavili softwarovou platformu s prvky umělé inteligence, která umožňuje maximalizovat efektivitu vytváření fotografických map světa s vysokým rozlišením. Nosným produktem je kamera Mosaic 51, která se nachází ve stadiu prvního pilotního testování zákazníky, jako jsou Google a Mapillary,“ představuje Jeffrey Martin svoji aktivitu.

S Technologickým centrem AV ČR společnost Unirmi spolupracuje od roku 2019. Jeffrey

Martin ke spolupráci říká: „Odborníci z Oddělení rozvoje podnikání podporují náš růst, internacionalizaci a přístup k financování, včetně soukromého kapitálu. Unirmi, jako většina firem, které vyvíjejí průlomové technologie, potřebovala pro další rozvoj najít vhodné financování. Po prověření řady grantových příležitostí i nabídek ze strany privátních zdrojů nám byl doporučen finanční nástroj nabízený komunitou EIT Urban Mobility. S pomocí mentorů Technologického centra jsme požádali o tento nástroj, dobře se připravili na elevator pitch a získali 100 000 eur. Takto získaná investice návazně přilákala další kapitál. V současné době dokončujeme jednání o investici s dvěma andělskými investory na dalších 250 000 eur, což nám po-

skytne finanční zdroje na další technologickou i finanční validaci produktu.“

Jako většina zakladatelů mladých inovativních firem je Jeffrey Martin plně zaměstnán vývojem produktu, jednáním s potenciálními zákazníky, oslovováním investorů. V záplavě práce již nemá čas ani potřebný přehled o dalších možnostech, jak financovat vývoj kamery a její komercializaci, a také, jak se dostat blíž k potenciálním zákazníkům. Navíc, jak říká, je moc přínosné mít možnost s někým sdílet strasti, které hektická a turbulentní počáteční fáze podnikání obnáší. „To vše nacházím u týmu Technologického centra AV ČR a jsem za to velmi rád, pomáhá mi to překonat řadu těžkých momentů a posouvat se,“ dodává Jeffrey Martin. ■