

Analýza možností financovania vybraného start-up podniku

Oliver Klein

Bakalárska práca
2025



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně

Fakulta managementu a ekonomiky

Ústav podnikové ekonomiky

Akademický rok: 2024/2025

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(projektu, uměleckého díla, uměleckého výkonu)

Jméno a příjmení:	Oliver Klein
Osobní číslo:	M22520
Studijní program:	B0413A050024 Ekonomika a management
Specializace:	Ekonomika a management podniku
Forma studia:	Prezenční
Téma práce:	Analýza možností financování start-up podniku

Zásady pro vypracování

Úvod

Definujte cíle práce a metody zpracování práce.

I. Teoretická část

- Provedte literární rešerši způsobů podpory start-up podniků a identifikujete možnosti jejich financování.

II. Praktická část

- Zpracujte analýzu možností financování vybraného start-up podniku.
- Vyhodnoťte a zpracujte návrhy a doporučení pro vybraný podnik.

Závěr

Rozsah bakalářské práce: **cca 40 stran**
Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

Seznam doporučené literatury:

LOY, Alice a AAGESON, Tom. *Creative economy entrepreneurs: from startup to success, how entrepreneurs in the creative industries are transforming the global economy*. Santa Fe: Creative startups, 2018. ISBN 978-0-692-11879-5.
PAPULA, Jozef. *Ako začať a úspešne podnikat: podnikateľské príbehy, vízie, stratégie a modely*. Praha: Wolters Kluwer, 2018. ISBN 978-80-7552-985-5.
RAJCHLOVÁ, Jaroslava. *Rizikový kapitál – možnost financování podniků*. Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2016. ISBN 978-80-7509-390-5.
RIES, Eric. *Startup jako princip podnikání: jak dosáhnout dlouhodobého růstu v moderní firmě*. Praha: Management Press, 2019. ISBN 978-80-7261-573-5.
SVOBODOVÁ, Iveta a ANDERA, Michal. *Od nápadu k podnikatelskému plánu: jak hledat a rozvíjet podnikatelské příležitosti*. Praha: Grada Publishing, 2017. ISBN 978-802-7104-079.

Vedoucí bakalářské práce: **doc. Ing. Jaroslava Rajchlová, Ph.D.**
Ústav podnikové ekonomiky

Datum zadání bakalářské práce: **10. února 2025**
Termín odevzdání bakalářské práce: **23. května 2025**

L.S.

doc. Ing. Michal Pilík, Ph.D.
děkan

doc. Ing. Petr Novák, Ph.D.
garant studijního programu

Ve Zlíně dne 10. února 2025

PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Beru na vědomí, že

- odevzdáním bakalářské práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb., v platném znění bez ohledu na výsledek obhajoby;
- bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému a bude dostupná k nahlédnutí;
- jedno vyhotovení bakalářské práce v listinné podobě bude ponecháno Univerzitě Tomáše Bati ve Zlíně k uložení;
- na moji bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3;
- podle § 60 odst. 1 autorského zákona má Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- podle § 60 odst. 2 a 3 mohu užít své dílo – bakalářskou práci – nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen s předchozím písemným souhlasem Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše);
- pokud bylo k vypracování bakalářské práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tj. k nekomerčnímu využití), nelze výsledky bakalářské práce využít ke komerčním účelům;
- pokud je výstupem bakalářské práce jakýkoliv softwarový produkt, považují se za součást práce rovněž i zdrojové kódy, popř. soubory, ze kterých se projekt skládá; neodevzdání této součásti může být důvodem k neobhájení práce.

Prohlašuji, že

- jsem na bakalářské práci pracoval(a) samostatně a použitou literaturu jsem řádně citoval(a); v případě publikace výsledků budu uveden(a) jako spoluautor;
- odevzdaná verze bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou obsahově totožné.

Ve Zlíně, dne

.....
podpis autora

ABSTRAKT

Bakalárska práca sa zaoberá analýzou možností financovania vybraného startup podniku pôsobiaceho na Slovensku. Cieľom práce je posúdiť súčasnú finančnú situáciu podniku a navrhnúť vhodné formy financovania. Práca je rozdelená na teoretickú a praktickú časť. V teoretickej časti sú spracované poznatky z odbornej literatúry týkajúce sa startupov, ich vývojových fáz a možností ich financovania. Praktická časť sa venuje analýze aktuálnej finančnej situácie konkrétneho podniku a hodnotí aktuálny stav jeho financovania pomocou dát získaných zo štruktúrovaného rozhovoru. Na základe výsledkov analýzy boli navrhnuté odporúčania zamerané na získanie externého kapitálu a podporu ďalšieho rastu startupu. Výsledky poukazujú na potrebu alternatívnych finančných zdrojov, ako aj strategického plánovania pri rozvoji podnikania.

Kľúčové slová: startup financovanie, anjelský investori, súkromný kapitál, rizikový kapitál, expanzia

ABSTRACT

This bachelor thesis focuses on analyzing the financing options for a selected startup operating in Slovakia. The objective of the thesis is to assess the company's current financial situation and propose suitable forms of financing. The thesis is divided into a theoretical and a practical part. The theoretical section summarizes knowledge from academic literature related to startups, their development stages, and potential financing methods. The practical part analyzes the current financial condition of specific company and evaluates its financing structure based on data obtained through a structured interview. Based on the results of the analysis, recommendations were proposed to support the acquisition of external capital and foster the startup's further growth. The findings highlight the need for alternative financial sources as well as strategic financial planning in the business development process.

Keywords: startup financing, business angels, private equity, venture capital, expansion

Touto cestou by som sa chcel poďakovať pani doc. Ing. Jaroslave Rajchlovej, Ph.D. za jej neoceniteľné vedenie, odborné usmernenie a podporu počas celého procesu tvorby tejto bakalárskej práce. Súčasne ďakujem majiteľovi podniku za pomoc a poskytnutie cenných informácií pre účely vypracovania mojej bakalárskej práce. Moja vďaka patrí aj mojej rodine a priateľom, ktorý boli pre mňa obrovskou oporou.

OBSAH

ÚVOD.....	11
CIELE A METÓDY SPRACOVANIA PRÁCE.....	12
I TEORETICKÁ ČASŤ.....	13
1 STARTUP	14
1.1 DEFINÍCIA POJMU STARTUP	14
1.2 HISTÓRIA STARTUPU	16
1.3 STARTUPY A ICH ÚLOHA V PODNIKATELSKOM EKOSYSTÉME.....	16
1.4 ETAPY ROZVOJA STARTUPU.....	17
1.5 DRUHY STARTUPOV.....	20
1.6 FINANCOVANIE STARTUPOV	21
1.6.1 Tradičný spôsob financovania.....	24
1.6.2 Alternatívny spôsob financovania – Crowdfunding	26
1.7 STARTUP PODNIKANIE NA SLOVENSKU.....	28
1.7.1 Pomoc štátu	29
1.7.2 Pomoc súkromných spoločností.....	31
II PRAKTICKÁ ČASŤ.....	33
2 ANALÝZA SÚČASNÉHO STAVU FINANCOVANIA VO VYBRANOM STARTUP PODNIKU	34
2.1 ROZBOR PODNIKATELSKEJ ČINNOSTI.....	34
2.1.1 SWOT analýza podniku	35
2.2 ROZBOR FINANČNEJ ČINNOSTI.....	38
3 NÁVRHY A ODPORÚČANIA PRE VYBRANÝ PODNIK.....	41
3.1 PREDPOKLADANÁ KVANTIFIKÁCIA NÁKLADOV SPOJENÝCH S EXPANZIOU PODNIKU.....	41
3.1.1 Náklady vymedzené pre domáci trh.....	41
3.1.2 Náklady vymedzené pre zahraničný trh.....	44
3.2 EXPANZIA NA DOMÁCOM TRHU	46
3.2.1 Financovanie rizikovým kapitálom.....	46
3.2.2 Štátne investície	48
3.2.3 Vstup na verejný trh	49
3.2.4 Expanzia bez ďalšieho financovania.....	49
3.3 EXPANZIA NA ZAHRANIČNÉ TRHY	50
3.3.1 Granty a podporné programy Európskej únie	50
3.3.2 Financovanie pomocou crowdfundingu.....	51
3.3.3 Financovanie procesom akcelerácie a inkubácie	52
3.4 ZHRNUTIE NÁVRHOV A ODPORÚČANÍ.....	55
ZÁVER	57

ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY	59
ZOZNAM OBRÁZKOV	63
ZOZNAM TABULIEK.....	64
ZOZNAM POUŽITÝCH SKRATIEK A SYMBOLOV	65
ZOZNAM PRÍLOH.....	66

ÚVOD

V súčasnej dobe, keď inovácie zohrávajú zásadnú úlohu v rozvoji spoločnosti, čoraz viac mladých, perspektívnych jednotlivcov uprednostňuje alternatívne formy profesijného uplatnenia pred tradičnými zamestnaniami v etablovaných spoločnostiach. Startupy v tomto kontexte nepredstavujú len zdroj technologického a ideového pokroku, ale zároveň významne prispievajú k rozvoju trhu práce a zvyšovaniu konkurencieschopnosti krajiny na medzinárodnej úrovni.

Trend vzniku startup spoločností sa zrodil v období intenzívneho technologického rozvoja a aj v súčasnosti pokračuje v dynamickom raste. Tento vývoj potvrdzuje najmä rozsiahla implementácia inovácií v oblasti informačných a komunikačných technológií, pričom významné pokroky možno pozorovať aj v sektore zákazníckych služieb či zdravotnej starostlivosti. Zakladatelia startupov priniesli bežným spotrebiteľom pridanú hodnotu nielen vo forme praktických riešení, ale aj ako významný sociálny prínos pre širšiu komunitu.

Každý podnikateľ, ktorý vstupuje na trh s cieľom založiť vlastný startup, sa usiluje o to, aby jeho podnikateľská činnosť bola dlhodobo udržateľná, dosahovala zisk a získala si stabilnú pozíciu v konkurenčnom prostredí. Začiatočná fáza podnikania býva často sprevádzaná neistotou a nedostatkom skúseností, a preto je mimoriadne dôležité opierať sa o systematické nástroje, ktoré pomáhajú uchopiť podnikateľský zámer komplexne a efektívne.

Startupové podnikanie na území Slovenskej republiky nemá dlhú tradíciu, čo sťažuje lokalizáciu podnikateľských aktivít v tomto špecifickom prostredí. Predstavuje to výzvu nielen pre začínajúcich podnikateľov, ale aj pre investorov, ktorí hľadajú inovatívne a perspektívne projekty. S ohľadom na nízku úroveň startupovej kultúry v porovnaní s rozvinutými ekonomikami je pre slovenských podnikateľov náročné získať potrebné financovanie, a to predovšetkým v oblasti rizikového kapitálu. Z dlhodobého hľadiska ide o náročnú úlohu pre podnikateľov, investorov aj štát, ktorí by mali spoločne vytvárať stabilné a motivujúce podnikateľské prostredie podporujúce rozvoj iniciatív a trvalo udržateľný ekonomický rast.

CIELE A METÓDY SPRACOVANIA PRÁCE

Cieľom tejto práce je priblíženie podmienok podnikania v oblasti startupov na území Slovenskej republiky. Práca ponúka teoretické východiská danej problematiky, ktoré následne aplikuje na praktický príklad konkrétneho podniku. Výsledkom prepojenia teórie s praxou sú návrhy a odporúčania zamerané na zefektívnenie činnosti daného startupu a podporu jeho ďalšieho rozvoja.

Prvá kapitola práce sa zameriava na definovanie pojmu startupovej spoločnosti, jej charakteristickým znakom a špecifik, ktorými sa odlišuje od tradičných foriem podnikania. Zároveň obsahuje typológiu startupov a popis jednotlivých fáz podnikateľského cyklu, od založenia spoločnosti, cez jej rast, až po fázu expanzie činnosti. V rámci širšieho pohľadu na túto problematiku sú v kapitole zastúpené možnosti financovania startupov. Záver kapitoly je venovaný predstaveniu subjektov, ktoré financovanie poskytujú. Teoretická časť práce bude spracovaná metódou literárnej rešerši. Pri jej vypracovaní bolo čerpané z viacerých odborných publikácií, odbornej literatúry či internetových zdrojov.

Druhá kapitola sa venuje analýze doterajšej podnikateľskej činnosti vybraného startupu, pričom kľúčovým prvkom je podrobný opis spôsobu jeho financovania od samotného vzniku až po aktuálny stav. Pri spracovaní kapitoly boli primárnym zdrojom informácií údaje získané prostredníctvom štruktúrovaného rozhovoru s majiteľom podniku, ktorý umožnil hlbšie nahliadnuť do reálneho fungovania, jeho finančnej stratégie a výziev, ktorým čelí v súčasnom podnikateľskom prostredí.

Tretia kapitola prináša konkrétne návrhy a odporúčania pre vybraný podnik, ktoré vychádzajú z aktuálnej štruktúry jeho finančných zdrojov. Tieto návrhy sú formulované na základe stanovených cieľov podnikateľa a smerujú k zefektívneniu ďalšieho rozvoja podniku a jeho stabilnejšiemu postaveniu na trhu.

I TEORETICKÁ ČASŤ

1 STARTUP

V spoločnosti založenej na vedomostiach sú inovácie hybnou silou hospodárstva na všetkých úrovniach a vo všetkých typoch organizácií. Vzhľadom na vysoké riziká pri zavádzaní nových produktov a služieb, sa inovácie zvyčajne uvádzajú na trh prostredníctvom samostatných inovatívnych spoločností (ďalej len startupov).

V novodobom svete kde inovácie zohrávajú jednu z najdôležitejších úloh progresu spoločnosti hľadajú mladí perspektívny ľudia alternatívne riešenia oproti bežným zamestnaniam v už existujúcich spoločnostiach. Prínos startup spoločnosti však nepredstavuje len nárast inovácií ale aj rozširovanie pracovných pozícií a nepochybne aj podporu konkurencieschopnosti krajiny.

Startup je novovzniknutá spoločnosť, ktorá sa vyznačuje inovatívnosťou a schopnosťou dynamického rastu v krátkom čase, čo potvrdzujú názory odborníkov aj podnikateľov. Na rozdiel od tradičných firiem, ktoré fungujú na základe ustáleného podnikateľského modelu, startupy vynikajú vysokým rastovým potenciálom a rýchlym napredovaním. Výrazný rozdiel medzi nimi spočíva aj v spôsobe, akým startupy ponúkajú svoje produkty konečným zákazníkom. Tento proces býva rovnako inovatívny ako samotná podnikateľská činnosť (Ries, 2015).

Špecifické prostredie, v ktorom startupy vznikajú, sa vyznačuje novotou, malou veľkosťou a neistotou. Novota sa prejavuje najmä v nedostatku skúseností, malá veľkosť v obmedzených finančných zdrojoch a neistota zahŕňa nielen úspech, ale aj často nereálne vysoké ciele. Rast je kľúčovým kritériom pre definíciu startupu a hodnota predovšetkým v jeho potenciáli budúceho rastu (Hudáková, 2018).

1.1 Definícia pojmu startup

V súčasnej odbornej literatúre môžeme pozorovať rôznorodosť prístupov k definovaniu pojmu startup, pričom viacerí autori sa usilujú tento pojem bližšie špecifikovať a vymedziť. Napriek tejto snahe sa však naďalej stretávame s viacerými interpretáciami. Tieto rozdiely však neznamenajú, že by definícia startupu bola neuchopiteľná, skôr poukazujú na to, že startup je dynamický koncept, ktorého vnímanie sa môže meniť v závislosti od kontextu, v ktorom je používaný.

Definícia podľa European Startup Network je startup nezávislá organizácia, ktorá je mladšia ako päť rokov a je zameraná na vytváranie, zlepšovanie a rozširovanie

škálovateľného, inovatívneho produktu s podporou technológií s vysokým a rýchlym rastom (© 2025).

Podľa slovníka Merriam Webster nájdeme definíciu, ktorá opisuje startup ako začínajúci podnikateľský subjekt ale aj ako čin alebo prípad uvedenia prevádzky do činnosti alebo pohybu (© 2025).

Eric Ries zastal názoru „Startup je dočasné usporiadanie a vytvorené k hľadaniu opakovateľného a stupňovateľného biznis modelu (2015).

Podľa názoru Paula Grahama je startup predurčený k rýchlemu rastu. (2012).

Silicon Valley je považované za kolísku startupov, keďže práve tam vzniklo množstvo významných technologických firiem, ako napríklad Apple, Google či Intel. Startupy z tejto oblasti sa vyznačujú inovatívnym prístupom, dôrazom na spoluprácu a ochotou podstupovať riziko (Seth, 2022).

Podľa Slovak Business Agency startupy prinášajú do ekonomiky inovácie a vitalitu, nové produkty alebo služby, ktoré si rýchlo nájdu svoje miesto na trhu. Prepájajú vedu, výskum a inovácie s podnikateľskou praxou a zásadne zvyšujú konkurencieschopnosť podniku (© 2025).

Podľa Steve Blank je startup „dočasnou organizáciou určenou na hľadanie opakovateľného a škálovateľného modelu podnikania“ (2012).

V priebehu času zaznelo niekoľko názorov od odborníkov aj podnikateľov, avšak názor s ktorým sa osobne najviac stotožňujem s myšlienkou Paula Grahama. Verím, že pri podnikaní nie je najdôležitejšie okamžité finančné investície do vývoja produktu, ale skôr čas a úsilie. Venované jeho zdokonaľovaniu. Podľa mňa hrá kľúčovú úlohu práve zanietenosť podnikateľa, ktorá ukáže, či je projekt realizovateľný. Rovnako významným faktorom je aj samotná osobnosť podnikateľa – práve jeho rozhodnutie a prístup môžu premeniť aj pôvodne slabý nápad na úspešný a prosperujúci projekt.

Rozvoj moderných technológií poskytuje aj menším podnikom príležitosť zásadne ovplyvniť celé odvetvia a narušiť pozície tradičných hráčov. Ambiciózne startupy predstavujú organizácie, ktoré prinášajú zásadné inovačné riešenia s potenciálom rýchleho rastu a schopnosťou preniknúť na globálny trh (Svobodová a Andera, 2017).

1.2 História startupu

Termín startup sa po prvýkrát objavil na konci 20. storočia, kedy sa na trhu objavili prvé technologické firmy, ktoré mali ambíciu zmeniť obchodný prístup a rozšíriť možnosti inovácií. Tieto podniky položili základy pre startup, ktorý dnes poznáme. V rámci histórie sa vraciame ku kolíske v Silicon Valley, kde sa objavili prvé signály nových podnikateľských trendov. V 90. rokoch po príchode internetu začali výrazne startupy ovplyvňovať trh, čo viedlo k vzniku online platforiem. Bežné podniky museli čeliť novo prichádzajúcej konkurencii a zaviesť opatrenia, aby na trhu vydržali nátlak nových rýchlorastúcich firiem. Po roku 2000 začal prudký rozvoj startupového sektora, najmä vďaka nástupu sociálnych médií a mobilných aplikácií. Podnikatelia objavili nové príležitosti na trhu a rozšírili tak škálu inovácií. Investičné fondy prejavili zvýšený záujem o technológie a mladých podnikateľov, čo prispelo k expanzii startupového ekosystému (Ries, 2019).

Nie je možné presne určiť, kedy začala éra startupov, no jej počiatky sa často spájajú so vznikom obchodného ekosystému v Silicon Valley v roku 1971. Tento región sa stal centrom technologického rozvoja vďaka svojej vysokej koncentrácii firiem, ktoré sa zameriavali na výrobu mikročipov, softvérov, hardvérov a ďalších inovatívnych technológií.

1.3 Startupy a ich úloha v podnikateľskom ekosystéme

Úspešné podnikateľské ekosystémy vznikajú vďaka viacerým navzájom prepojeným prvkoch. Podľa publikácie Creative Startups je úspešný rozvoj podnikateľských ekosystémov založených na:

1. Kultúra startupov – základom každej startupovej komunity je silná vízia. Zakladatelia majú jasnú predstavu o tom, čo chcú dosiahnuť, a dokážu pre svoju myšlienku nadchnúť aj ostatných. Vízia startupu sa často mení a prispôsobuje podľa spätnej väzby od zákazníkov a výsledkov testovania produktov či služieb. Súčasťou kultúry je aj spolupráca medzi sebou. Podnikatelia sa vymieňajú skúsenosti, prepájajú sa, vytvárajú partnerstvá a posilňujú tým svoju pozíciu na trhu.
2. Mentoring a podpora – predstavuje cenný nástroj pre začínajúcich podnikateľov. Skúsení odborníci pomáhajú startupistom s nastavením stratégie, vyhýbaním sa chybám a zlým rozhodnutiam. Okrem praktických rád poskytujú

aj motiváciu, cenné kontakty a niekedy aj finančnú podporu. V mnohých prípadoch sa úspešní podnikatelia sami stávajú mentormi a prispievajú k rastu novej generácie startupistov.

3. Trhové príležitosti – schopnosť rýchlo reagovať na meniace sa potreby zákazníkov a vedieť čítať vývoj dopytu a správanie spotrebiteľov je základom pre vytváranie udržateľných podnikateľských modelov.
4. Verejná politika – podporné opatrenia zo strany štátu a samospráv môžu výrazne ovplyvniť rozvoj startupového prostredia. Patria sem napríklad daňové úľavy, grantové programy, zjednodušená administratíva alebo podpora výskumu a vývoja. Pozitívnym príkladom sú krajiny, ktoré oficiálne rozpozнали význam startupového sektora a aktívne investujú do infraštruktúry, inkubátorov a akceleratorov.
5. Podnikateľské zručnosti – startupy sú často založené na kombinácii odborných vedomostí a podnikateľského uvažovania. Úspešní zakladatelia vedia prepojiť technické, technologické alebo iné profesijné zručnosti s efektívnym riadením firmy, marketingom a budovaním značky.
6. Vzdelávanie a rozvoj – podnikateľa, či už pomocou formálnej (podnikateľské študijné programy) alebo neformálnej (kurzy, workshopy), cesty potrebujú rozvíjať svoje znalosti v oblastiach finančného plánovania, vedenia tímu, stratégie alebo expanzie na nové trhy. Veľa zakladateľov startupov získava skúsenosti aj prostredníctvom vlastných chýb a opakovanej praxe.
7. Investičný kapitál – startupy čelia výzve, ako zabezpečiť počiatočné financovanie. Okrem vlastných úspor a podpory z okolia sa čoraz viac spoliehajú na externých investorov. Dôležitým faktorom nie je len výška investície, ale aj dôvera medzi zakladateľom a investorom (Loy a Aageson, 2018).

1.4 Etapy rozvoja startupu

Svet startupov sa začiatkom 21. storočia rýchlym tempom rozširoval po celom svete, avšak, nie každý startup je rovnaký. Rozlišujú sa nielen zameraním, veľkosťou, ale aj prístupom k inováciám a technológiám. Chelsea Segal sa vo svojich publikáciách snaží naviesť podnikateľov ku konkretizácii ich cieľov s ktorými prichádzajú v pri počiatku podnikania,

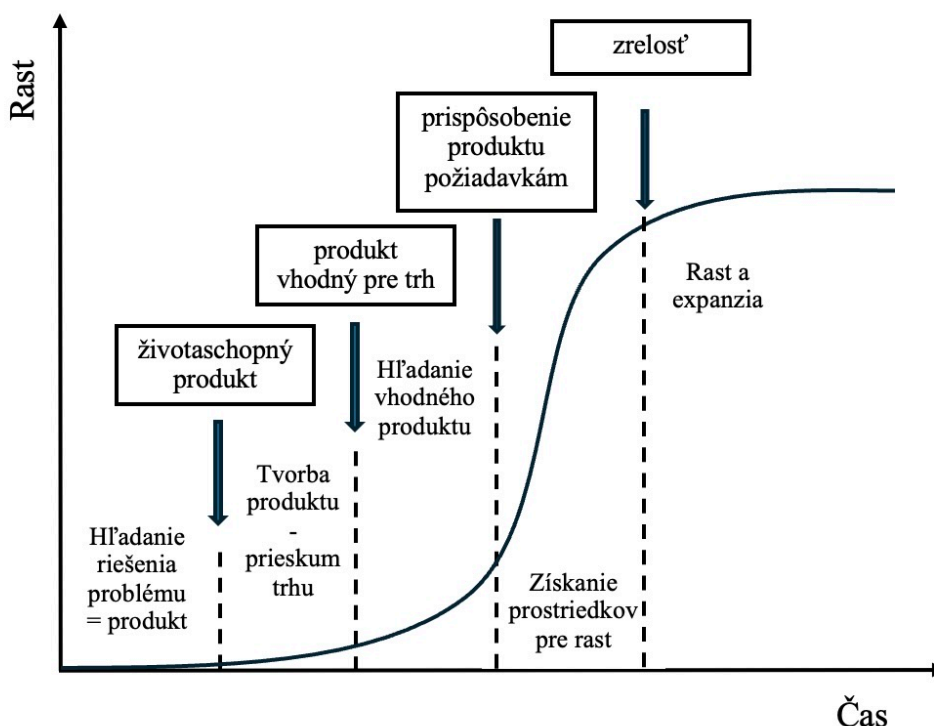
preto prišla so 6 počiatočnými štádiami podnikania. Podobne ako každý podnik, aj startupové spoločnosti prechádzajú fázami vývoja, ktoré charakterizujú ich aktuálnu situáciu a výzvy. Pri klasifikácii sa budem opierať práve o typológiu, ktorú definovala Chelsea Segal vo svojej štúdii (2016).

1. **Koncept a výskum** – V tejto počiatočnej fáze sa formuje nápad a vykonáva sa dôkladný prieskum trhu. Cieľom je pochopiť potreby cieľovej skupiny, identifikovať problém, ktorý produkt alebo služba rieši, a analyzovať konkurenciu. Výsledkom je vypracovanie obchodného plánu a stanovenie cieľov. Hoci, táto fáza je považovaná za menej nákladnú, zlyhanie v pochopení trhu je jednou z hlavných príčin neúspechu startupov.
2. **Závazok** – Táto fáza zahŕňa prechod od nápadu k reálnej spoločnosti. Vytvára sa prototyp, buduje sa tím získava sa financovanie a zdokonaľuje sa obchodný model. Cieľom je dosiahnuť minimálne životaschopný produkt a spustiť počiatočné marketingové aktivity na zvýšenie povedomia. Z pohľadu podnikateľského ekosystému ide o najrizikovejšie obdobie, kedy je potrebné preukázať realizovateľnosť myšlienky. Podľa autorky, ide zároveň o obdobie, kedy dochádza k najväčšiemu mentálnemu a časovému záväzku zakladateľov, ide o bod zlomu medzi experimentovaním a podnikaním.
3. **Trakcia** – Počas prvého roku sa startup zameriava na získavanie prvých zákazníkov a overovanie životaschopnosti svojho produktu alebo služby na trhu. Dôležité je dosiahnuť product-market fit a budovanie zákazníckej základne. Startupy v tejto fáze typicky integrujú produkt na základe spätnej väzby a sledujú kľúčové metriky výkonnosti. Trakcia je viac než len rast, ide o dôkaz toho, že existuje opakovaný dopyt po produkte a zákazníci sa vracajú alebo odporúčajú produkt ďalej.
4. **Zdokonaľovanie** – V druhom roku sa na základe spätnej väzby od prvých zákazníkov produkt alebo služba vylepšuje podľa potreby. Startup rozvíja vnútorné procesy, zákaznícku podporu a diverzifikujú ponuku. Cieľom je zvýšiť spokojnosť, retenciu a pripraviť sa na rýchlejší rast. Pre startup v zdokonaľovanom štádiu je bežné, že začne uvažovať o automatizácii procesov a vytváraní interných smerníc, ktoré mu umožnia udržať požadovanú kvalitu.
5. **Škálovanie** – Fáza, ktorá môže trvať aj roky sa zameriava na rast zákazníckej základne, rozširovanie ponuky a budovanie infraštruktúry na podporu zvýšeného

dopytu. V tomto období často získavajú startupy ďalšie financovanie, aby zabezpečili prostriedky pre expanziu. Práve fáza škálovania si vyžaduje zmenu v štýle riadenia startupu. V predchádzajúcich fázach sa zakladatelia zameriavajú najmä na kreativitu, experimentovanie a rýchle testovanie nápadov, avšak v tejto fáze musí tím prejsť na tzv. operačné (výkonné) riadenie. Je dôležité sa zamerať na efektivitu, systémové myslenie, štandardizáciu procesov a optimalizáciu výkonu.

6. Stabilizácia – Startup sa stáva etablovanou spoločnosťou. Dôraz sa kladie na udržanie zákazníkov a iných silných stránok spoločnosti. V tejto fáze dochádza k zrelosti značky a stabilizácii výnosov. Z úspešných startupov sa stávajú zrelé firmy, ktoré sa zameriavajú na optimalizáciu prevádzky, ziskovosť a ďalšie strategické inovácie.

S touto typológiou sa vo svojich knižných dielach stotožňuje aj Steve Blank, ktorý sa touto cestou snaží viesť podnikateľov ku konkretizácii ich cieľov s ktorými prichádzajú pri počiatkoch podnikania (Segal, 2016).



Obrázok 1 – Vývoj produktu v čase

(zdroj: vlastné spracovanie)

Na obrázku 1 je znázornený rozbor fáz vývoja startupu a aktivít, ktoré spoločnosť v jednotlivých obdobiach vykonáva. V prvých dvoch fázach sa podnik sústreďuje na vytvorenie produktu alebo služby, ktorá bude zákazníkom ponúkaná. Výsledkom je MVP – minimálny životaschopný produkt, teda základná verzia produktu, ktorá je pripravená na testovanie na trhu. V tretej fáze, keď je produkt už uvedený na trh, prichádza na rad fáza prispôsobovania produktu na základe reakcií a potrieb zákazníkov, čo môže zahŕňať menšie ale aj rozsiahlejšie úpravy. Ak si produkt získa stabilnú zákaznícku základňu, nasleduje fáza investovania, v ktorej podnik prezentuje svoj podnikateľský plán s cieľom prilákať ďalšie investície na rast podnikania. V záverečnej fáze podnik expanduje na medzinárodné trhy a dosahuje najvýraznejší rast v celom svojom vývoji.

1.5 Druhy startupov

V rámci štúdií podľa Erica Riesa a Steva Blanca spracoval Jozef Papula 6 základných typov startupov, z ktorých každý má svoje špecifiká:

1. Lifestyle Startups (Startupy zamerané na životný štýl) – Vznikajú z osobných záujmov zakladateľa a ich cieľom je vytvoriť prácu, ktorý ho baví a zároveň mu prináša príjem. Takéto startupy často vznikajú v oblasti kreatívneho priemyslu (umelecká tvorba, dizajn, hudba, fotografovanie), či v online priestore (blogovanie, kurzy, digitálny marketing). Cieľom je dosiahnuť udržateľný príjem pri zachovaní flexibility a životnej rovnováhy.
2. Small Business Startups (Malé podnikateľské startupy) – Firmy, ktoré sa zameriavajú na poskytovanie služieb alebo na predaj v rámci lokálneho trhu. Nemajú ambície rýchlo rásť a väčšinou sú financované vlastnými zdrojmi, mikropôžičiek alebo rodinných investícií. Firmy nemajú ani ambíciou globálne expandovať, ich cieľom je stabilná a zisková prevádzka.
3. Scalable Startups (Prispôbované startupy) – Ide o firmy s vysokým potenciálom rastu a od svojho založenia sú zamerané na vysoký rast, globálny dosah a výrazný trhový vplyv. Často sú to technologické spoločnosti, ktoré vyvíjajú inovatívne produkty, digitálne platformy alebo softvéry. Vyžadujú si veľmi veľké investície od rizikového kapitálu, inkubátorov či akceleratorov. Dôležitou črtou je schopnosť rásť bez výrazného zvyšovania fixných nákladov

4. Buyable Startups (Kúpyschopné startupy) – Sú to firmy, ktoré sa od začiatku zameriavajú na vývoj produktu alebo služby, s cieľom predat' výstup väčším spoločnostiam, najčastejšie technologickej alebo investičnej spoločnosti. Typicky sa objavujú v odvetviach s vysokým technologickým tempom, ako sú mobilné aplikácie, vývoj softvéru alebo umelá inteligencia.
5. Social Startups (Sociálne startupy) – Podniky, ktoré sa zameriavajú na riešenie spoločenských alebo environmentálnych problémov prostredníctvom inovatívnych a udržateľných riešení. Sociálne startupy neriešia len finančný úspech ale ich prioritou je, aby sa aktívne podieľali k zlepšeniu života v komunitách a spoločnosti ako celku.
6. Large Company Startups (Veľké podnikové startupy) – Sú často technologicky orientované na firmy, ktoré sa zameriavajú na riešenie špecifických potrieb veľkých korporácií alebo na transformáciu tradičných odvetví. Podniky majú potenciál rýchlo rásť a získavať významné investície od podnikateľov. Ukazujú nám, ako inovatívne riešenia môžu transformovať podnikové procesy a tým vytvárať nové príležitosti na trhu (Papula, 2018).

1.6 Financovanie startupov

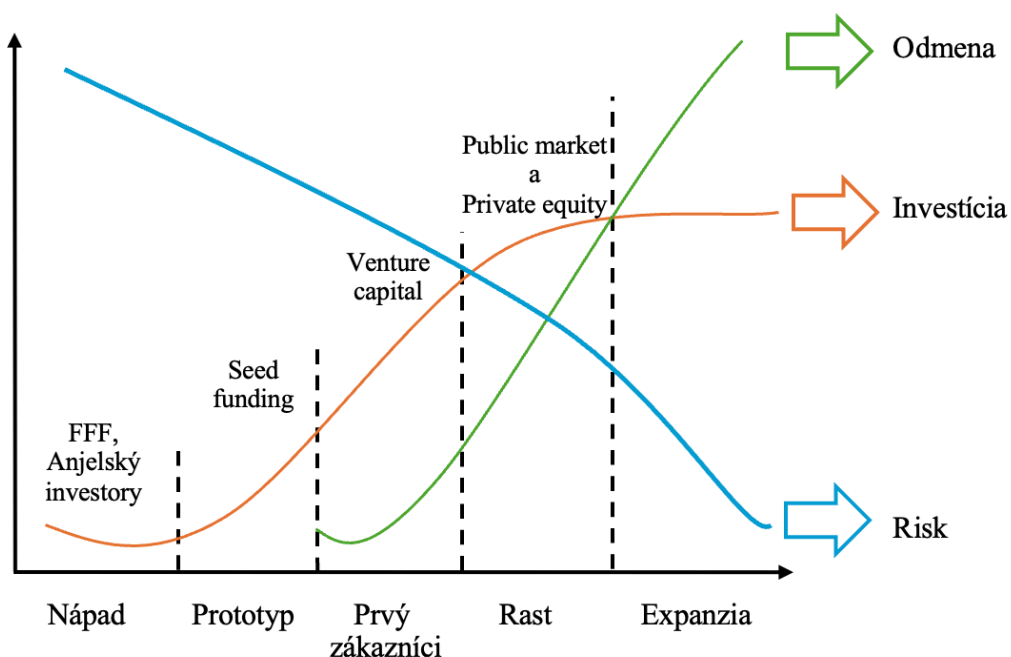
Neoddeliteľnou súčasťou zakladania startupu sú bezprostredne finančné prostriedky. Najjednoduchšou možnosťou je financovanie vlastnými zdrojmi, avšak podnikatelia vo väčšine prípadov nedisponujú toľkými vlastnými zdrojmi a sú nútení využiť iné zdroje financovania.

Väčšina startupov na začiatku funguje s pomocou externého financovania, často formou dlhu. Z týchto zapožičaných prostriedkov pokrývajú náklady na vývoj produktu, prvých zamestnancov či marketingové aktivity. Zakladatelia pritom vychádzajú z predpokladu, že ich produkt či služba v budúcnosti zhodnotí investovaný čas aj kapitál. Jednou z kľúčových úloh zakladateľa startupu je teda postupné zabezpečovanie potrebných finančných a prevádzkových zdrojov. Skutočnosť, že nie sú všetky prostriedky dostupné prostriedky už od začiatku, nepredstavuje zásadnú prekážku pre štart podnikania. Nevyhnutné je však disponovať podnikateľským zámerom, ako plánujete zvládnuť počiatočný nedostatok a akým spôsobom zabezpečiť rastúce potreby firmy v ďalších fázach podnikania. (Svobodová a Andera, 2017).

Pri samotnom financovaní je potrebné určiť čo najpresnejšiu sumu potrebnú na jeho rozbeh a prevádzku. Rovnako dôležité je stanovenie časového plánu, kedy najbližšie očakávať prísun peňazí a ako budeme splácať prípadné dlhy. Pravidelné výdavky ako sú úroky, dane, licencie alebo prípadne iné nevyhnutné výdavky. Je kľúčové si uvedomiť, že tieto výdavky sú konštantné a musíme ich pravidelne uhrádzať, aby sme si zabezpečili plynulý chod podniku. Preto je nevyhnutné mať na tieto výdavky dostatočnú finančnú rezervu a zahrnúť ich do finančného plánu (Rostecký, 2020)

Pre startup je dôležité presvedčiť investorov o potenciálnom zisku, pretože v počiatočnej fáze sú výdavky vyššie ako príjmy a zhodnotenie vložených finančných prostriedkov bude až v budúcnosti (Ries, 2015).

Počiatočné financovanie je pre startupy kľúčové a často predstavuje veľkú výzvu. Bežné bankové úvery sú pre nové podniky ťažko dostupné kvôli vysokému riziku, ktoré predstavujú podnikatelia bankám. Preto sa startupy častejšie zameriavajú na alternatívne zdroje financovania (Rajchlová, 2016).



Obrázok 2 – Riziko vo fázach cyklu startupu

(zdroj: Bass, 2016)

Na obrázku vidíme životný cyklus startupov ktorý pozostáva z piatich hlavných fáz – nápad, prototyp, získavanie prvých zákazníkov, rast a expanzia. Tieto fázy sú

charakterizované rozdielnou mierou rizika, výšky investícií a očakávanej návratnosti, pričom ich dynamiku možno vizualizovať prostredníctvom jednotlivých kriviek. Model poskytuje dôležité poznatky užitočné pre podnikateľov pri plánovaní stratégií (Bass, 2016).

Riziko, ako zobrazuje modrá krivka, dosahuje svoje maximum počas prvých dvoch fáz, teda v čase, keď startup ešte len rozvíja svoju myšlienku a vytvára prototyp produktu. V počiatkovej fáze neexistuje žiadny funkčný produkt ani overený trh, čo robí investície vysoko rizikovými. Investori, ktorí sa rozhodnú vstúpiť do startupu v počiatkovom štádiu, sa spoliehajú predovšetkým na víziu a schopnosti zakladateľov. S každou ďalšou fázou, najmä pri získavaní prvých zákazníkov, raste a expanzii, riziko postupne klesá. Firma v týchto etapách dosahuje trhovú validáciu, nadobúda zákaznícku základňu a generuje prvé príjmy, čím poskytuje investorom väčšiu istotu. Oranžová krivka vyjadruje objem investícií, ktoré sa menia v závislosti od fázy vývoja startupu. V počiatkových štádiách sú hlavnými zdrojmi financovania tzv. FFF (Friends, Family & Fools) a anjelskí investori, ktorí sú ochotní podstúpiť vysoké riziko výmenou za potenciálne vysokú návratnosť. S postupom času sa do procesu zapájajú venture kapitálové fondy, ktoré poskytujú väčšie financovanie potrebné na rast startupu a jeho prípravu na vstup do ďalších fáz, ako sú private equity investície alebo vstup na verejný trh. V pokročilejších fázach sa objem investícií zvyšuje, pretože riziko je nižšie a firma stabilnejšia. Zelená krivka ilustruje očakávanú návratnosť investícií, ktorá rastie s pokrokom startupu cez jednotlivé fázy. Najväčší potenciál výnosov je dosiahnutý v neskorších fázach, konkrétne počas rastu a expanzie, keď firma dosahuje vyššiu hodnotu a jej aktivity prinášajú zisk. Tento vzťah medzi rizikom, investíciami a návratnosťou podčiarkuje základný princíp startupového investovania – vyššia miera rizika je kompenzovaná vyšším potenciálnym výnosom (Bass, 2016).

Tento model slúži nielen ako praktická pomôcka pre investorov pri posudzovaní rizika a potenciálu návratnosti, ale aj ako návod pre zakladateľov startupov na plánovanie ich podnikateľského rozvoja. Uvedomelé riadenie rizika, správne načasovanie investícií a dôkladná znalosť jednotlivých fáz vývoja startupu môžu výrazne zvýšiť šance na úspech a dlhotrvajúcu stabilitu na trhu. Tento cyklus zároveň zdôrazňuje dôležitosť správneho výberu finančných zdrojov pre udržateľný rast (Bass, 2016).

Každá založená spoločnosť potrebuje iné množstvo finančných prostriedkov a aj odlišný spôsob financovania. V zásade rozlišujeme dve základné skupiny, tradičný a alternatívny spôsob financovania.

1.6.1 Tradičný spôsob financovania

Tradičné spôsoby financovania zohrávajú kľúčovú úlohu, pretože pomáhajú startupom preklenúť počiatočné obdobie neistoty a vybudovať si potrebnú infraštruktúru. Hoci dnes existujú alternatívne riešenia, mnoho podnikateľov stále uprednostňuje overené a stabilné metódy získavania kapitálu.

- **Vlastné zdroje (Bootstrapping)** – všetky aktivity sú financované z vlastných zdrojov, čo umožňuje podnikateľovi zachovať plnú kontrolu nad strategickým riadením podniku a minimalizovať závislosť od externého kapitálu. Tento prístup zabezpečuje vysokú mieru nezávislosti, keďže podnikateľ sám rozhoduje o smerovaní spoločnosti, flexibilne reaguje na dynamické zmeny trhu a nie je viazaný požiadavkami externých investorov. V dôsledku toho môže realizovať dlhodobé vízie bez nutnosti prispôbovať sa očakávaniam tretích strán (Papula, 2018).
- **Priatelia, rodina a blázni (FFF-Friends, family and fools)** – tento zdroj peňazí pochádza z okolia podnikateľa. Ide o jeden z najtradičnejších spôsobov získavania počiatočného kapitálu. Takýto typ kapitálu sa označuje aj ako zárodočný kapitál a je využívaný v momente, kedy spoločnosť ešte nie je dostatočne solventná pre banky a ani pre investorov. V rámci FFF figurujú aj tzv. „blázni“ alebo „nadšenci“, „priaznivci“ podnikateľských nápadov. Účastníci investovania si pod pojmom FFF investovania predstavujú vysoko návratné investície, avšak opak je pravdou. Keď zakladatelia získavajú financie od ľudí bez podnikateľských skúseností, títo často dôverujú zakladateľovi a jeho nápadom. Výhodou sú nízke alebo žiadne úroky, tolerancia pri zmeškaných splátkach. Avšak, tento spôsob nenesie takmer žiadne ekonomické riziká, skôr tie sociálne, kde nám môže negatívne poškodiť vzťahy s priateľmi a rodinou (Zwilling, 2013).
- **Bankové úvery** – zdrojom financovania pre začínajúce startupy sú aj bankové úvery, avšak jeho získanie si vyžaduje dôkladne vypracovaný podnikateľský plán a preukázanie finančnej stability spoločnosti, pretože pri posudzovaní žiadosti zohľadňujú najmä štatistiky a finančné výsledky, čo pri začiatkoch startupu je skoro nemožné. V posledných rokoch sa však situácia začína meniť. Banky čoraz častejšie poskytujú začínajúcim startupom úvery aj bez potreby ručenia, a to prostredníctvom rôznych grantových programov. V týchto

programoch sa uchádzači vyberajú na základe ich podnikateľského zámeru a inovatívneho potenciálu, pričom ručenie poskytuje Európsky investičný fond (European Investment Fund, © 2025).

- **Podnikateľský anjeli (business angels)** – podnikateľský anjel je individuálny investor, ktorý poskytuje finančné prostriedky a odborné poradenstvo začínajúcim podnikateľom s inovatívnymi nápadmi a vysokým rastovým potenciálom. Títo investori často vkladajú vlastné finančné prostriedky do startupov vo včasnej fáze ich vývoja, keď je prístup k tradičnejším formám financovania obmedzený. Samotní podnikateľský anjeli vystavujú svoje financie vysokému riziku, preto očakávajú poskytnutie časti spoločnosti. Väčšinou sa jedná o 2 – 4 násobok investícií s návratnosťou 2 – 7 rokov (Slovak Business Agency, © 2025).
- **Rizikový kapitál (venture capital)** – fondy rizikového kapitálu vznikajú v spolupráci skupín investorov alebo jednotlivcov, nazývaných rizikovní investori, ktorí investujú finančné prostriedky výmenou za podiel vo firme. Tieto fondy sú financované z externých zdrojov, okrem investorov aj nadácie, poisťovne, penzijné fondy a pod. Ich zdroje sa primárne využívajú na podporu technologických spoločností, vrátane biotechnológií, informačných systémov a mediálnej komunikácie (European Private Equity & Venture Capital Association © 2025)
- Investori rizikového kapitálu okrem finančných prostriedkov často poskytujú začínajúcim podnikateľom odborný dohľad, prenášajú svoje skúsenosti a ponúkajú kontakty na vplyvných obchodných partnerov, ktoré môžu byť pre podnikateľov kľúčové pri rozvoji ich projektov. Na druhej strane, môže byť pre zakladateľov nevýhodné, že investori rizikového kapitálu získavajú kontrolu nad určitými aspektmi spoločnosti, čo môže viesť k zasahovaniu do strategických plánov alebo riadenia spoločnosti, pretože investori si radi presadzujú svoje vlastné obchodné vízie, ktoré nemusia byť v súlade s pôvodnými zámermi zakladateľa (Slovak Business Agency, © 2025).

Rizikový kapitál predstavuje dôležitý zdroj financovania pre startupy v počiatočnej fáze podnikania, financovanie expanzie a financovanie neskoršej akvizície. Financovanie v počiatočnej fáze podnikania je určené spoločnostiam, ktoré už využili svoj úvodný kapitál a potrebujú ďalšie zdroje na zahájenie

plnohodnotnej prevádzky. Investície z rizikového kapitálu pokrývajú náklady na rozvoj trhu, marketing a ďalšie aktivity, ktoré sú nevyhnutné pre úspešný štart. Rizikovosť je najvyššia. Financovanie expanzie je zamerané na firmy s existujúcim modelom, ktoré potrebujú kapitál na rozšírenie spôsobilosti. Tento typ financovania môže zahŕňať tzv. preklenovacie financovanie (dočasnú finančnú podporu), ktorá sa často používa pri príprave na vstup na burzu cenných papierov. Rizikovosť je stále vysoká, ale menej než v počiatočnej fáze podnikania. Rovnako je dostupný rizikový kapitál aj pre financovanie akvizícií, ktorá spoločnostiam umožňuje kúpiť podiely v iných podnikoch alebo ich úplne prevziať. Často sa využíva pri spätnom odkúpení spoločnosti, keď investori získavajú plnú kontrolu nad podnikom, čím môžu posilniť svoje zámery so strategickým postavením firmy a dosahovať svoje nové obchodné ciele (Rajchlová, 2016).

- **Inkubátory** – počas prvých 2 - 3 rokov zohrávajú inkubátory významnú úlohu v podpore začínajúcich podnikateľov počas ich prvých rokov podnikania. Ich hlavným cieľom nie je finančná podpora pre podniky ale pomoc rozvíjať podnikateľské základy prostredníctvom rôznych služieb, ako sú školenia v oblasti marketingu, technickej podpory, managementu projektov a pod. Inkubátory poskytujú odborné poradenstvo a pomoc pri zakladaní startupov. Sú to neziskové organizácie ktoré neponúkajú finančný kapitál a službu poskytujú bez toho, aby vyžadovali podiel v spoločnosti alebo kontrolu nad jej riadením. Inkubátor je preto vhodným miestom pre rast startupu (Ries, 2019).

1.6.2 Alternatívny spôsob financovania – Crowdfunding

Crowdfunding predstavuje špecifický spôsob financovania, ktorý možno prirovnať k elektronickému obchodu s produktmi, ktoré ešte reálne neexistujú. Je založený na schopnosti podnikateľa presvedčiť potenciálnych podporovateľom, že jeho nápad či projekt má hodnotu a zmysel ešte pred tým, než sa začne samotná výroba alebo poskytovanie služby. (Svobodová a Andera, 2017).

Crowdfunding, označovaný aj ako kolektívne investovanie je alternatívny, pomerne nový zdroj externého kapitálového financovania. Zameriava sa na inovatívne podniky v rannej fáze, ktoré majú kvôli veľkej neistote, ktorá ich obklopuje, obmedzený prístup k bežným zdrojom externého financovania. V tomto type financovania sa investori stávajú

akcionáři investováním do velké společnosti ve fázi vývoje výměnou za akcie společnosti. Společnosti, které mají v úmyslu využít tento způsob financování, zvyčajne musia predložiť tzv. „pitch deck“, ktorý zahŕňa podnikateľský návrh, históriu spoločnosti, zloženie tímu a ďalšie informácie ekonomického a finančného charakteru (Cicchello, 2024).

Pitch deck je stručná a vizuálne atraktívna prezentácia, ktorá slúži na predstavenie podnikateľského zámeru, potenciálnym investorom, partnerom, inkubátorom či akceleratorom. Jeho cieľom je zaujať, predstaviť hodnotu startupu a motivovať k ďalšiemu záujmu či investícií (Buchalceová, 2018).

V praxi sa crowdfunding delí na štyri základné modely podľa spôsobu, akým sú peniaze získavané a aké sú očakávania investorov:

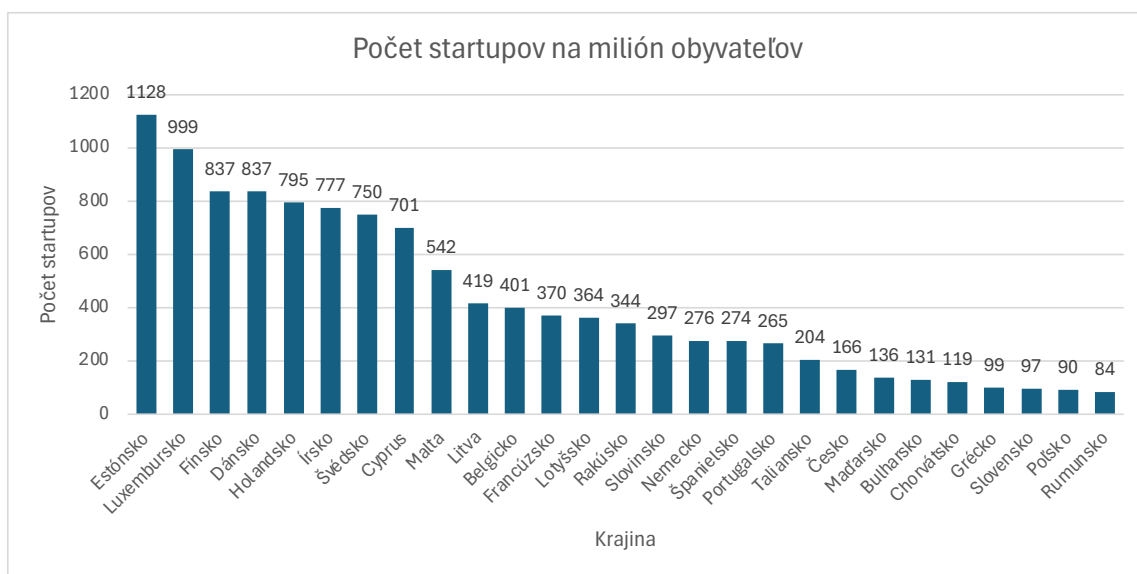
1. Darcovský model – podporovatelia neprístupujú k financovaniu s očakávaním akejkoľvek odmeny alebo návratnosti. Príspevok je čisto dobrovoľný a motivovaný snahou podporiť verejnoprospešnú iniciatívu, neziskový projekt alebo spoločensky dôležitý zámer (napr. vzdelávacie programy, ekologické aktivity a pod.)
2. Model odmeňovania – najčastejšie využívaný model, pri ktorom investori získavajú za svoj príspevok konkrétnu odmenu. Zvyčajne je odmena vyrobený produkt/služba, zľavu či symbolický darček.
3. Pôžičkový model – princípom je poskytnutie podnikateľovi finančné prostriedky formou pôžičky, ktorá je následne splatená v celkovej sume, alebo s dohodnutým úrokom. Vhodný model hlavne pre podniky, ktoré už generujú určitý cashflow, ale potrebujú preklenúť finančné ťažkosti.
4. Podielový model – investori za svoj príspevok získavajú podiel na spoločnosti. Ide o formu rizikového investovania. Model sa využíva pri startupoch s vysokým rastovým potenciálom, ktoré sú ochotné ponúknuť časť vlastníctva výměnou za kapitál.

Okrem finančnej podpory, ktorú crowdfunding prináša, je ďalšou významnou výhodou pre zakladateľa možnosť otestovať propagáciu svojho projektu. Získa si tak pozornosť ešte pred uvedením produktu alebo služby na trh a môže získať cennú spätnú väzbu o tom, ako nezaujatí ľudia jeho projekt vnímajú. Veľmi podobným zdrojom financovania je aj IPO – initial public offering kde podnik ponúka svoje akcie verejnosti na burze, avšak podnik je už

na trhu a je fungujúci. V tomto prípade by mal záujem podnik napríklad získať prostriedky pre rast, expanziu, splatenie dlhov alebo iné strategické ciele (Cumming a Groh, 2018).

1.7 Startup podnikanie na Slovensku

Startupové podnikanie na Slovensku predstavuje dynamicky sa rozvíjajúci sektor, ktorý je však stále v počiatočných fázach svojho vývoja v porovnaní s vyspelejšími krajinami Európy a sveta. Napriek rastúcemu počtu inovatívnych projektov slovenské startupové prostredie sa nachádza na nízkych priečkach.



Obrázok 3 – Počet startupov na milión obyvateľov

(zdroj: *Index Prosperity a Finančného zdraví*, 2024)

Ako znázorňuje obrázok č. 3, medzi jednotlivými členskými štátmi EÚ existujú výrazné rozdiely v počte startupov na milión obyvateľov. Krajiny ako Estónsko, Litva či Lotyšsko dosahujú nadpriemerné hodnoty, čo je dôkazom priaznivého podnikateľského prostredia, efektívnej podpory inovácií a dostupnosti rizikového kapitálu. V kontraste s tým, Slovensko s hodnotou 97 startupov na milión obyvateľov výrazne zaostáva za európskym priemerom. Táto situácia poukazuje na potrebu systematickej podpory startupového ekosystému, vrátane zlepšenia infraštruktúry, prístupu k financovaniu podnikateľského sektora (Index prosperity a finančného zdraví, 2024)



Obrázok 4 – Objem investícií rizikového kapitálu na obyvateľa

(zdroj: Dealroom, 2024)

Veľký problém je dostupnosť kapitálu pre startupy. Objem investícií rizikového kapitálu v prepočte na jedného obyvateľa je na úrovni 12 eur, zatiaľ čo európsky priemer je 78 eur. 12 eur zároveň predstavuje priemer pre celý región strednej a východnej Európy, čo potvrdzuje hlboký investičný deficit. V porovnaní so západnou Európou ide o výrazne poddimenzované hodnoty, ktoré významne obmedzujú potenciál inovácií a rýchleho rastu startupov (Dealroom. 2024)

Slovenský startupový ekosystém, hoci má potenciál byť kľúčovým faktorom pre odolnosť a rast ekonomiky vďaka svojej schopnosti generovať pracovné miesta s vysokou pridanou hodnotou, čelí viacerým významným výzvam. Napriek existencii silnej siete technických univerzít v Bratislave, Košiciach a Žiline, dlhodobý problém predstavuje odliv mozgov. Podľa najnovších štatistík ktoré poukazujú na fakt, že skoro 20 % slovenských študentov sa rozhodne pre štúdium na zahraničných vysokých školách, čo je v rámci Európy mimoriadne nad priemerom. V dôsledku toho sa mnohí talentovaní Slováci rozhodnú po ukončení vzdelávania aj v zahraničí zostať a založiť podniky miesto toho, aby tak urobili na Slovensku. Tieto faktory spolu vytvárajú značnú bariéru, ktoré sú pre inovatívne podniky neatraktívne v rozvoji startupu na Slovensku (Vanovčan, 2024).

1.7.1 Pomoc štátu

Podľa zákona č. 290/2016 Z. z. o podpore malého a stredného podnikania je startup: „Obchodná spoločnosť povinne vytvárajúca základné imanie, so sídlom v Slovenskej republike, od vzniku ktorej neuplynulo viac ako 36 mesiacov a ktorá je ovládaná fyzickými

osobami, ktoré sú jej zakladateľmi, a je inovačným podnikom, mikropodnikom, malým alebo stredným podnikom (Slovensko, 2016).“

Zákon ďalej vymedzuje pojmy ako je mikropodnik, malý podniky a stredný podnik v súlade s európskou legislatívou. Stanovuje rámec, v ktorom môžu podniky získavať finančnú, poradenskú alebo inštitucionálnu podporu od štátu a iných štátnych inštitúcií. V rámci dotačných programov ktorými môžu začínajúci podnikatelia financovať svoje projekty patria hlavne Európske štrukturálne a investičné fondy (Slovensko, 2016).

O investičných krokoch a podpore podnikania na území Slovenskej republiky rozhodujú predovšetkým Ministerstvo financií SR, Ministerstvo hospodárstva SR a najmä Slovak Business Agency (SBA). Táto agentúra si kladie za cieľ byť „prvotnou voľbou pre podnikateľov“ pri zakladaní a rozvoji ich podnikateľskej činnosti. Zakladajúci členovia boli Ministerstvo hospodárstva SR, Združenie podnikateľov Slovenska a Slovenský živnostenský zväz už v roku 1993. Pre slovenské hospodárstvo je podpora malých a stredných podnikov, kde môžeme zaradiť aj startupy je kľúčová pre ekonomický rast a tvorbu pracovných miest. Inovatívne startupy však čelia špecifickým výzvam, keďže predstavujú model podnikania, ktorý nie je až tak rozšírený na území Slovenskej republiky (Slovak Business Agency, © 2025)

Momentálne majú začínajúci podnikatelia viacero dotačných možností ako financovať svoje projekty. Kľúčovým prvkom z pohľadu financovania startupov je takzvaný Komponent 9 – efektívnejšie riadenie a posilnenie financovania výskumu, vývoja a inovácií a Komponent 17 – Digitálne Slovensko. Výzvy postupne pribúdajú a ubúdajú, ale majú svoje charakteristické črty:

1. Inovačné, patentové a digitálne vouchery – V roku 2024 bolo pre podporu malých a stredných podnikov alokovaných približne 18 miliónov eur, pričom podporili približne 200 podnikov. Vouchery fungujú na základe otvorených výziev, kde žiadateľ po vyhodnotení žiadosti získava voucher, ktorý môže uplatniť na výskumné a inovačné služby poskytované širokým okruhom iných spoločností. Výška jedného vouchera je maximálne 200 000 eur (Úrad podpredsedu vlády pre plán obnovy a znalostnú ekonomiku, 2021).
2. Digitálna pôžička – Touto formou môžu podniky žiadať o pôžičku v rozmedzí 10 000 do 200 000 eur s dobou splatnosti od 12 do 84 mesiacov. Jej cieľom je podpora zavádzania digitálnych technológií. Súčasťou je aj grantový

mechanizmus, ktorý umožňuje nenávratný príspevok vo výške 10 % až 30 % z objemu pôžičky, pričom výška grantu bude závisieť od konkrétneho podniku (Úrad vlády Slovenskej republiky, 2023)

3. Dotácie pre startupy – Program Slovensko na obdobie 2021 - 2027 zahŕňa investície vo výške viac ako 12 miliárd eur, ktoré sú zamerané na prioritné oblasti podpory, vrátane rozvoja výskumných a inovačných kapacít, pokročilých technológií a digitálnej transformácie. Cieľom programu je zvýšenie konkurencieschopnosti začínajúcich podnikateľov najmä prostredníctvom digitalizácie a inovácií (Ministerstvo investícií, regionálneho rozvoja a informatizácie SR, © 2025).

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO), ktorá spadá pod Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky podporuje rast slovenského podnikateľského prostredia. Agentúra sa ale skôr zameriava na stimuláciu ekonomického rastu krajiny prostredníctvom prilákania zahraničných investícií, podpory exportu a rozvoja. Zároveň aktívne podporuje slovenské firmy v ich expanzii na zahraničné trhy, pomáha im nadväzovať obchodné partnerstvá a umožňuje im účasť na medzinárodných veľtrhoch a podnikateľských misiách. Pre startupy je SARIO významný zdroj informácií, ktoré sú nevyhnutné pre úspešné rozbehnutie a etablovanie sa na trhu (© 2025)

1.7.2 Pomoc súkromných spoločností

Nie všetky začínajúce startupy sa rozhodnú uchádzať o podporu zo strany štátu, či už kvôli náročnosti podmienok alebo po túžbe väčšej nezávislosti. V takýchto prípadoch zohráva úlohu súkromný sektor, ktorý ponúka rôznorodé formy podpory.

Súkromné subjekty, vrátane investičných fondov a korporácií, poskytujú široké spektrum podporných nástrojov, ktoré zahŕňajú nie len finančnú podporu, ale aj nefinančné zdroje, ako sú odborné mentoringové programy, konzultačné služby, technologická infraštruktúra a prístup k obchodným sieťam. Medzi obľúbené spoločnosti, ktoré poskytujú odbornú a finančnú pomoc patria:

1. Program Seed Starter Slovenskej sporiteľne – Korporátny venture kapitálový program, ktorý hľadá inovatívne podnikateľské projekty s jasnou víziou a pridanou hodnotou pre zákazníkov. Okrem finančnej investície program ponúka komplexnú podporu vo forme inkubácie, mentoringu a prístupu k rozsiahlej sieti vďaka distribučným kanálom skupiny ErsteBank, čím pomáha

startupom úspešne vstúpiť na trh. Seed Starter sa zamerieva na startupy, ktoré majú potenciál ideálne spolupracovať vo finančnej sfére práve pre skupinu ErsteBank, avšak to nie je podmienkou (© 2025).

2. Accace Slovensko – Spoločnosť ponúka komplexné poradenstvo pre startupy, pričom sa zameriava najmä na podporu ich vzniku. Ponúka široké služby vrátane účtovných, mzdových a daňových poradní, licencovania či ochrany duševného vlastníctva. Startupom pomáha s prípravou na vstup investorov, stanovuje valuáciu, pomáha pri príprave tzv. „pitch deckov“ a ostatné dokumenty pre rokovania (Accace, 2025).
3. Donio – Online crowdfundingová platforma, ktorá umožňuje začínajúcim podnikateľom zbierať finančné prostriedky pre ich nápady. Funguje na princípe kolektívneho financovania, kde široká verejnosť, investori a iní prispievajú čiastkami, čím sa dosiahne potrebná suma pre realizáciu projektu. Donio sa nezapája do vývoja startupov, slúži výhradne ako nástroj na získanie finančnej podpory prostredníctvom kolektívneho financovania (2025).
4. Zero Gravity Capital – Súkromný fond rizikového kapitálu, ktorý sa špecializuje na podporu startupov s globálnym potenciálom. Fond je známy vďaka organizovania významných európskych konferencií zameraných práve na venture kapitál. Zero Gravity Capital predstavuje voľbu najmä pre technologicky orientované startupy (2025).

Napriek tomu, že Slovensko sa v porovnaní s vyspelejšími európskymi krajinami nachádza na chvoste v rozvoji startupového ekosystému, existuje tu pozoruhodné úsilie zo strany viacerých spoločností a organizácií, ktoré sú pripravené spojiť svoje sily a poskytnúť komplexnú podporu startupom v rôznych fázach vývoja. Hoci Slovensko čelí výzvam v rozvoji, existuje tu silná podpora, ktorá pomáha prekonať prekážky a dosiahnuť úspech.

II PRAKTICKÁ ČASŤ

2 ANALÝZA SÚČASNÉHO STAVU FINANCOVANIA VO VYBRANOM STARTUP PODNIKU

Nasledujúca kapitola práce sa zameriava na analýzu aktuálneho stavu financovania vo vybranom startup podniku, ktorého názov na žiadosť vlastníka nebude bližšie špecifikovaný. V rámci tejto časti budú predstavené informácie týkajúce sa vlastníckej štruktúry, spôsobu financovania a celkovej finančnej situácie podniku. V tejto časti práce sa rozoberú finančné aspekty, ktorý vyplynuli zo štruktúrovaného rozhovoru, ktorý je umiestnený v prílohe tejto práce.

2.1 Rozbor podnikateľskej činnosti

História podnikateľskej činnosti zakladateľa sledovaného startupu siaha do roku 2015, kedy sa začal aktívne zaujímať o investovanie a ekonomické súvislosti spojené s rozvojom malých a stredných podnikov. Postupom času nadobudol presvedčenie, že na slovenskom trhu existuje priestor pre inovatívny produkt, ktorý by mohol obohatiť ponuku v špecifickom segmente a zároveň zaujať zákazníkov svojou výnimočnosťou. Jeho ambíciou bolo priniesť na Slovensko niečo nové, inovatívne, čo na domácom trhu doposiaľ nemal obdobu.

Činnosť podniku sa orientuje na oblasť potravinárskeho priemyslu, pričom jeho špecializáciou je spracovanie kávových produktov so zameraním na zavádzanie inovatívnych prístupov v technologických procesoch spojených s prípravou a výrobou. Zakladateľ sa aktívne venuje sledovaniu svetových trendov ktoré následne adaptuje do lokálneho prostredia a vytvára tak produkty, ktoré prinášajú pridanú hodnotu na vyššej úrovni. Od počiatočnej idey zakladateľ prešiel sériou krokov zameraných na overenie životaschopnosti podnikateľského zámeru. V začiatkoch sa venoval hĺbkovej analýze trhu a sledovaniu spotrebiteľských trendov, pričom čerpal inšpiráciu zo zahraničia.

Hlavnou devízou podnikateľskej aktivity je dôraz na kvalitu, unikátnosť spracovania a budovanie značky s dôverou zákazníkov. Podnik zároveň reflektuje meniace sa preferencie cieľovej skupiny, pričom sa usiluje byť flexibilný a otvorený moderným trendom v danom segmente. Startup doposiaľ pôsobí primárne na území Slovenskej republiky, kde si postupne buduje svoje postavenie. Vzhľadom na pozitívnu odozvu trhu a rastúci záujem sa však aktívne usiluje o expanziu za hranice domáceho trhu. Jeho cieľom je preniesť jedinečný koncept aj do ďalších krajín strednej Európy.

Na zabezpečenie plynulého výrobného procesu podnik nadviazal dodávateľsko-odberateľské vzťahy s partnermi prevažne zo Slovenskej republiky a Českej republiky. Títo dodávateľia zabezpečujú vedľajšie suroviny, obalové materiály a pod. Kľúčové suroviny, predovšetkým zelená káva, sú dovážané z tradičných pestovateľských oblastí, najmä z Kolumbie či Etiópie.

V nasledujúcej časti práce budú rozobraté jednotlivé kroky, ktoré predchádzali zahájeniu samotnej finančnej aktivity podniku.

Pri prezentovaní podnikateľských zámerov pred investormi alebo finančnými inštitúciami je nevyhnutné podložiť svoje aktivity kvalitne spracovaným podnikateľským plánom. V rámci jeho tvorby bola pre potreby podniku vypracovaná analýza využívajúca metódy, ktoré napomáhajú identifikovať finančné potreby podniku, stanovuje realistické ciele a na základe toho zvolenie vhodného financovania.

2.1.1 SWOT analýza podniku

V kontexte strategického riadenia a posúdenia konkurencieschopnosti novozaloženého podniku je nevyhnutné vykonať dôkladnú analýzu jeho vnútorného a vonkajšieho prostredia, ktoré ovplyvňujú jeho súčasné a budúce smerovanie. Preto súčasťou podnikateľského plánu zakladateľa je aj SWOT analýza, ktorá predstavuje základný nástroj strategického riadenia. Tento nástroj umožňuje štruktúrovane identifikovať interné silné a slabé stránky, ako aj externé príležitosti a hrozby vyplývajúce z okolia trhu. Systematické zhodnotenia poskytujú kompletný obraz o pozícii v danom podniku. Integrácia SWOT analýzy do podnikateľského plánu umožňuje lepšie pochopiť kontext, v ktorom startup operuje, a prijímať informované rozhodnutia.

Tabuľka 1 – SWOT analýza podniku ABC

Silné stránky	Slabé stránky
• Podnikateľské skúsenosti • Zabezpečený počiatočný kapitál • Verná a angažovaná zákaznícka komunita • Efektívna komunikácia so zákazníkmi	• Nedostatok kvalifikovaného personálu • Finančné limity pri realizácii expanzie • Návratnosť investície
Príležitosti	Hrozby
• Expanzia do zahraničia • Rozšírenie pôsobnosti do ďalších častí Slovenska • Vzdelávanie a zvyšovanie odbornosti v danom obore	• Nárast konkurencie • Zvyšovanie nákladov • Regulačné zmeny a administratívne prekážky zo strany štátu

(zdroj: vlastné spracovanie)

V tabuľke č. 1 sú systematicky znázornené kľúčové silné a slabé stránky startupu ABC, ako aj hlavné príležitosti a hrozby vyplývajúce z vonkajšieho prostredia. Pochopenie a adekvátne zhodnotenie týchto štyroch kľúčových aspektov tvorí fundament pre efektívne strategické plánovanie a budovanie trvalej konkurencieschopnej výhody podniku.

Silné stránky etablovaného podniku ABC predstavujú interné aktíva a preukázané schopnosti, ktoré mu umožňujú efektívne konkurovať na trhu a teraz tvoria solídny základ pre expanziu. V prvom rade je to podnikateľská skúsenosť a angažovanosť, ktorá sa prejavuje v jeho schopnosti riadiť podnik, proaktívne identifikovať potenciálne riziká a aktívne reagovať na dynamické zmeny trhového prostredia. Táto skúsenosť pri navigovaní podniku na správny smer je veľmi vhodná. Dôležitým pilierom je existencia lojálnej a angažovanej zákaznickej základe, ktorá bola vybudovaná počas doterajšej činnosti podniku. Efektívna a systematická komunikácia so zákazníkmi predstavuje formu interakcie reagovať na aktuálne potreby a preferencie zákazníkov. Transparentná a pravidelná komunikácia prispieva k pozitívnemu vnímaniu podniku a zvyšuje pravdepodobnosť opakovaných nákupov.

Na druhej strane, slabé stránky reflektujú pretrvávajúce interné obmedzenia, ktoré predstavujú výzvy pri realizácii ďalších plánov podniku ABC. Potenciálny nedostatok kvalifikovaného personálu je limitujúcim faktorom. Hoci podnik už funguje, aktuálne finančné limity obmedzujú rozsah a tempo expanzných plánov. Navyše, návratnosť investícií spojených s expanziou nemusí byť okamžitá, čo môže predstavovať finančný tlak pre podnik a ostatných zainteresovaných osôb.

Príležitosti pre podnik ABC úzko súvisia s nevyužitým potenciálom na trhu. Expanzia na domáci a zahraničný trh predstavuje významnú príležitosť pre rast tržieb a diverzifikáciu rizika. Využitie existujúcej silnej digitálnej infraštruktúry uľahčí vstup na nové online trhy. Okrem geografickej expanzie, ďalšie vzdelávanie a zvyšovanie odbornosti existujúcich a nových zamestnancov predstavuje príležitosť pre zvýšenie ich efektivity a pripravenosti na nové výzvy spojené s rastom podniku.

Hrozby predstavujú externé faktory, ktoré môžu skomplikovať alebo ohroziť podnik ABC. Zvyšujúci sa počet konkurentov v cieľových trhoch znamená intenzívnejší konkurenčný boj o zákazníkov. Nárast prevádzkových nákladov, spojených s logistikou, dopravou, marketingom a potenciálnych vyšších mzdových nákladov môže negatívne ovplyvniť ziskovosť podniku. V neposlednom rade prípadne zmeny v regulačnom prostredí na nových trhoch predstavujú nepredvídané administratívne a finančné zaťaženie, preto je vhodné dôkladne preskúmať a pochopiť špecifické podmienky cieľových trhov.

V súčasnosti je podnik ABC vo vlastníctve dvoch zakladateľov, ktorí pri jeho vzniku spojili svoje kapacity s cieľom úspešne realizovať podnikateľský zámer. Zakladateľ už od počiatku vnímal potrebu zapojiť do podnikania ďalšiu osobu, ktorá by prispela k efektívnejšiemu naplneniu stanovených cieľov. Výsledkom tohto rozhodnutia je partnerstvo dvoch osôb. Spoločné vlastníctvo umožnilo zakladateľom rozdeliť si zodpovednosti a zároveň zdieľať podnikateľské riziko, čo v počiatočných fázach výrazne prispelo k stabilizácii prevádzky.

Aby podnikateľ úspešne predstavil svoju podnikateľskú ideu banke či investorom, potrebuje precízne a atraktívne spracovaný podnikateľský plán. Plán je kľúčový, pretože odzrkadľuje podnikateľovu víziu a aktivity smerujúce k jej naplneniu. V prípade majiteľa podniku ABC bola pri oslovovaní investorov jeho podnikateľská idea veľmi pozitívna. V pláne boli zahrnuté nielen jeho predchádzajúce pracovné skúsenosti, ale aj aktuálny stav podnikania a konkrétny účel, na ktorý budú investície použité. Dôležitou súčasťou plánu boli

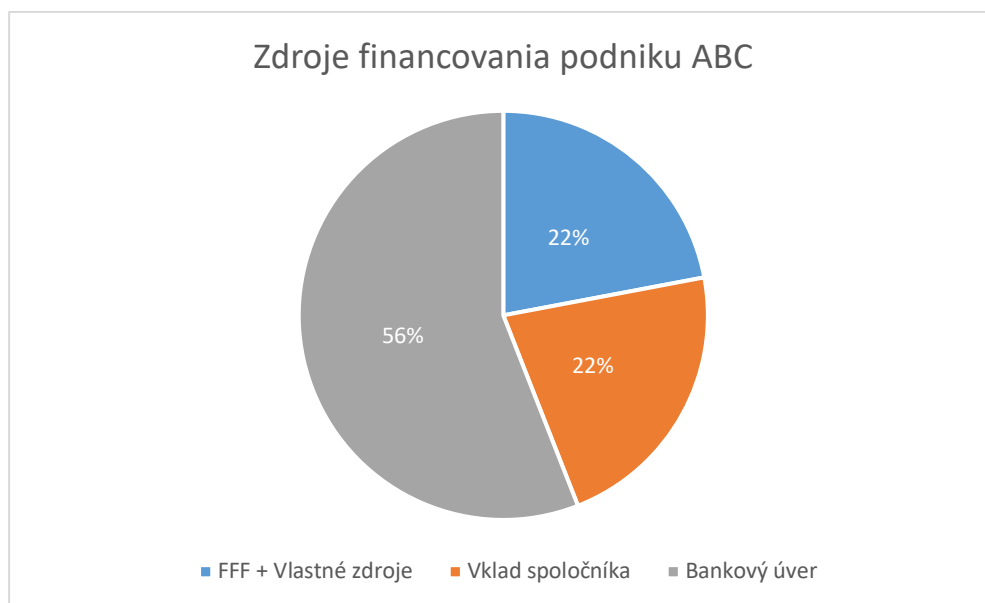
aj budúce rozvojové plány spoločnosti, informácie o sídle podnikania, analýza konkurencie v danej lokalite a stratégia marketingovej komunikácie.

2.2 Rozbor finančnej činnosti

Keďže spoločnosť ešte len začínala, nemohla sa opierať o existujúce skutočnosti, preto musel podnikateľ v pláne presvedčivo argumentovať, prečo verí v svoj úspech. Dôraz bol kladený na inovatívny prístup a jedinečnosť ponuky. V procese výberu vhodných zdrojov pre podnikateľa sa prvotne snažil využiť spôsob financovania FFF, kedy časť kapitálu podnik nadobúda od blízkeho okolia, rodiny a priaznivcov podnikateľského nápadu. Detailnejší opis tohto spôsobu financovania je obsiahnutý v predchádzajúcej kapitole tejto práce. Implementácia fázy FFF financovania prebehla v iniciálnej etape projektu. V tomto skorom štádiu si podnikateľ dokázal vybudovať počiatočnú podporu a dôveru vo svojom bezprostrednom okolí. Vďaka tomu získal podnik aj s vlastnými zdrojmi podnikateľa 50 000 eur.

Po získaní prvotného kapitálu a s blížiacim sa dokončením podnikateľského plánu, čelil podnikateľ výzve obmedzených možností prístupu k finančným zdrojom a nižšej koncentrácii investorov či podporných inštitúcií. Napriek tomu sa mu podarilo nájsť anjelského investora. Ide o individuálneho súkromného investora, ktorý sa rozhodol podporiť jeho podnikateľský zámer nie len finančne, ale aj osobne prostredníctvom poradenstva, monitoringu a zdieľania vlastných podnikateľských skúseností. Anjelský investor podporil startup vlastnými zdrojmi vo výške 50 000 eur.

V aktuálnom štádiu financovania stáli spoločníci pred rozhodnutím medzi ďalšími zdrojmi kapitálu. Vzhľadom na bohaté podnikateľské skúsenosti anjelského investora, ponúkol svoje záruky začínajúcemu startupu vo forme krytia krátkodobého bankového úveru.



Obrázok 5 – Podiel prvotných zdrojov financovania podniku ABC

(zdroj: vlastné spracovanie)

V podmienkach slovenského podnikateľského prostredia nie je v raných fázach startupového podnikania bežné financovať projekt prostredníctvom bankového úveru. Dôvodom je predovšetkým vysoká miera rizika. Banky tak spravidla uprednostňujú subjekty s overenou finančnou históriou, čo v tomto prípade zohral anjelský investor kľúčovú úlohu v získaní. Investor na seba prevzal zodpovednosť za úverové financovanie vo výške 127 000 eur. Týmto spôsobom zabezpečil potrebné finančné zdroje, ktoré boli potrebné. Výber formy je spojením tradičných a alternatívnych spôsobov financovania.

Tabuľka 2 - Kľúčové finančné ukazovatele podniku ABC (2021-2023)

Ukazovateľ	2021	2022	2023
Celkové aktíva	84 368,00 €	183 390,00 €	231 872,00 €
Vlastné Imanie	49 350,00 €	24 335,00 €	36 442,00 €
Celkové záväzky	35 018,00 €	159 055,00 €	196 430,00 €
Výsledok hospodárenia	- 650,00 €	- 25 015,00 €	40 777,00 €

(zdroj: vlastné spracovanie)

Podnik ABC prešiel počas prvých rokov významným vývojom, počnúc postupným vkladáním počiatočného vlastného kapitálu vlastníka a anjelského investora. V prvom roku sa podnik zameriaval na prípravné fázy, čo sa odrazilo v celkových aktívach 84 368 eur. Kľúčovým obdobím bol rok 2022, kedy podnik formoval svoju víziu a rástol. Tento rast bol podporený spomínaným bankovým úverom, ktorý sa premietol do zvýšených záväzkov

podniku a rastu celkových aktív. Investičná fáza v tomto roku viedla k strate -25 015 eur. Rok 2023 zaznamenal svoje prvé zisky vo výške 40 777 eur, čo je signálom o čiastočnej stabilizácii podniku. Celkové aktíva pokračovali v raste na 231 872 eur, aj záväzky mierne stúpili. Podnik ABC v prvých troch rokoch preukázal schopnosť rastu a generovania zisku. Vysoká zadlženosť však predstavuje hlavnú výzvu. Na výpočet použijeme ukazovateľ zadlženosti. Je to jeden zo základných ukazovateľov finančnej stability a úverovej schopnosti podniku.

Rovnica 1 – Vzorec pre výpočet celkovej zadlženosti

$$\text{Celková zadlženosť} = \frac{\text{Celkové záväzky}}{\text{Celkový majetok}}$$

Tabuľka 3 – Prehľad celkovej zadlženosti podniku ABC

	2021	2022	2023
Celková zadlženosť	41,51%	86,73%	84,71%

(zdroj: vlastné spracovanie)

Vzhľadom na mimoriadne vysokú mieru zadlženosti. V roku 2023 financoval vyše 84% svojho majetku cudzími zdrojmi. Takáto vysoká závislosť od externých zdrojov a nízka miera samofinancovania zásadne znižuje dôveryhodnosť podniku v tradičných veriteľoch.

Majiteľ podniku ABC zvolil pri financovaní svojho rozbehu kombináciu zdrojov, ktoré nie sú typické pre financovanie startupu. Podnik sa v súčasnosti nachádza v štádiu, kedy čelí finančným výzvam spojeným s existujúcimi záväzkami voči bankovej inštitúcii. Tieto záväzky predstavujú tlak na likviditu a stabilitu podniku, čo vyžaduje premyslený strategický prístup s ďalším rozvojom. Zároveň si je podnik vedomý potreby expanzie ako hlavného nástroja na zabezpečenie dlhodobej udržateľnosti a rastu tržieb, ktoré by mohli následne prispieť k splácaniu existujúcich záväzkov. Expanzia si však vyžaduje dodatočné investície, predovšetkým v oblasti marketingu, personálnych kapacít a iného potrebného vybavenia. Podnik týmto vstupuje do novej fázy, v ktorej je potrebné hľadať nové možnosti financovania.

3 NÁVRHY A ODPORÚČANIA PRE VYBRANÝ PODNIK

Tretia časť práce sa zameriava na návrhy a odporúčania, ktoré reflektujú aktuálnu finančnú situáciu analyzovaného podniku. Cieľom tejto kapitoly je predložiť odporúčania, ktoré môžu prispieť k urýchleniu expanzie podniku, a to predovšetkým so zameraním na vstup na nové trhy. Vzhľadom na súčasné finančné zaťaženie a potrebu ďalšieho kapitálu sa zameriame na možnosti zabezpečenia dodatočných zdrojov.

V rámci časti návrhov a odporúčaní sa zameriame na formuláciu konkrétnych návrhov a odporúčaní pre stratégiu expanzie startupu, a to ako na domácom, tak aj na zahraničných trhoch. Táto sekcia bude kľúčová pre praktické uplatnenie teoretických poznatkov a analytických zistení prezentovaných v teoretickej časti bakalárskej práce. Dôkladné preskúmanie rôznorodých možností financovania, pomôžu startupu efektívne sa oboznámiť s možnosťami, efektívne realizovať svoje rastové ambície na oboch úrovniach trhovej pôsobnosti. Analýza nástrojov a ich komparatívnych výhod a nevýhod bude esenciálna pre poskytnutie relevantných a implementovateľných odporúčaní pre podnik ABC.

3.1 Predpokladaná kvantifikácia nákladov spojených s expanziou podniku

Úspešná expanzia startupu na nové trhy, či už domáce alebo zahraničné, je komplexný proces, ktorý si vyžaduje nielen strategické plánovanie a analýzu trhových možností, ale aj adekvátne finančné zabezpečenie. Táto podkapitola sa preto venuje kľúčovému aspektu, a to predpokladanému vymedzeniu nákladov, ktoré budú s týmto procesom spojené. Poskytnutie predbežnej kvantifikácie týchto nákladov je esenciálne pre posúdenie finančnej realizovateľnosti a pre následnú identifikáciu optimálnych zdrojov, ktorým sa budeme venovať v ďalších častiach.

3.1.1 Náklady vymedzené pre domáci trh

V rámci pripravovanej expanzie podniku na domácom trhu boli identifikované a zvolené konkrétne spôsoby riešenia, ktoré predstavujú potenciálne efektívne nástroje na zvýšenie dosahu a predaja produktov v rámci Slovenskej republiky. Medzi zvolené riešenia patrí spustenie vlastného elektronického obchodu, ktorý umožní podniku rozšíriť distribučné kanály a osloviť cieľovú skupinu prostredníctvom digitálneho predajného priestoru. Druhým spôsobom je začatie predaja produktov prostredníctvom lokálnych obchodov, čo umožní zlepšiť dostupnosť produktov na rôznych miestach Slovenska a zároveň vytvorí nové

predajné príležitosti. Ako tretí krok bola identifikovaná možnosť nadviazania spolupráce s vybranými podnikmi, ktorí sa pohybujú v podobnom segmente a umožňujú prezentáciu a predaj priamo koncovým zákazníkom. Kombináciou všetkých navrhovaných riešení vzniká komplexná a zároveň efektívna možnosť rozvoja expanzie podniku na domácom trhu.

Z uvedených riešení boli vypracované odhadované vstupné náklady, ktoré reflektujú kombináciu zvolených riešení.

Tabuľka 4 – Odhadované vstupné náklady podniku pri expanzii na domácom trhu

Oblasť nákladov	Položka	Podrobnosti	Odhad nákladov (€)	Poznámky
1. Výroba a logistika	Dodatočná pražička, mlynčeky, vákuovačky a ostatné potrebné stroje	Vybavenie pripravené na zvýšenie kapacity	25 000,00	Interný odhad
	Zvýšenie zásob základných materiálov	Nákup väčšieho objemu na zvýšenie kapacity a stabilizáciu výroby	8 500,00	Odhad vypočítaný z interných dokumentov podniku pri zvýšení kapacity o 33%
	Obalový materiál	Dizajn, tlač, balenie	2 500,00	Odhad z interných dokumentov podniku so zvýšenou kapacitou
	Skladovanie a manipulácia	Prenájom skladu, skladové systémy	3 000,00	Predpoklad, že v sklade je vhodná vzduchotechnika a sklad nepotrebuje dodatočné investície
	Nákup dopravných prostriedkov	Vozidlo na distribúciu	35 000,00	Možnosť prenájmu, v prípade 50 €/deň
	Noví zamestnanci do výroby a distribúcie	Mzdy a odvody pre 2 pracovníkov	4 000,00	Interný odhad, mesačný náklad
2. Distribúcia a predaj	Výstavba predajných stien, regálov, miest	Výroba, dizajn a umiestnenie	900,00	Cena za hotový kus
	Nový obchodný zástupca	Mzda a odvody	3 200,00	Interný odhad, mesačný náklad
	Vytvorenie a optimalizácia elektronického obchodu		2 000,00	Interný odhad

Oblasť nákladov	Položka	Podrobnosti	Odhad nákladov (€)	Poznámky
3. Personálne náklady	Nábor zamestnancov	Zabezpečenie personálnych zdrojov pre oblasť výroby, distribúcie a obchodu	2 000,00	Interný odhad, jednorazový náklad
	Školenie zamestnancov	Výrobné a predajné školenia	1 000,00	Interný odhad
4. Legislatíva a poradenstvo	Právne služby, zmluvy		1 500,00	Nutné pre dodržanie právnych predpisov
	Aktualizácia dokumentácie, HACCP, certifikáty		900,00	Interný odhad
6. Služby externých firiem	Účtovnícka firma	Správa financií	2 500,00	Interný odhad, ročný poplatok
	Marketingová firma	Prostredníctvom Meta Ads.	2 500,00	Ročný poplatok
Súčet vstupných nákladov			94 500,00	

(zdroj: vlastné spracovanie)

Na základe voľne dostupných údajov z verejných databáz a doplňujúcich odhadov získaných na základe vlastnej analýzy bola vypracovaná tabuľka č. 2, ktorá prezentuje predpokladané náklady spojené s expanziou. V uvedenej tabuľke sú zohľadnené všetky hlavné položky, ktoré sa predpokladajú ako nevyhnutné pre úspešnú realizáciu, pričom osobitné pozornosť bola venovaná kapacitným možnostiam výrobných zariadení a súvisiacim nákladovým položkám. Pri výpočtoch sa vychádzalo z údajov o výrobe jednej výrobnej jednotky, pričom tejto nárast bude rozšírený nákupom ďalšieho výrobného zariadenia, ktoré bude plniť rovnakú funkciu. V súčasnosti podnik ABC využíva tri výrobné jednotky, pričom pridaním štvrtého stroja sa výrobná kapacita podniku zvýši približne o jednu tretinu.

Súčet odhadovaných vstupných nákladov spojených s plánovanou expanziou na domácom trhu bol vyčíslený na úroveň 91 300 eur. Táto suma zahŕňa kombináciou nákladových položiek potrebných pre rozšírenie činnosti na domácom trhu.

V predloženom odhade nákladov nie sú špecifikované provízie pre podniky, ktoré budú zabezpečovať predaj produktov. Tieto výdavky predstavujú variabilnú zložku nákladov, ktoré sa budú odvíjať od individuálnych podmienok spolupráce a objemu predaja.

3.1.2 Náklady vymedzené pre zahraničný trh

Všetky nákladové kategórie vymedzené v tabuľke č. 4, je možné analogicky aplikovať aj pri expanzii na zahraničné trhy. Napriek tomu, že základné princípy podnikateľskej činnosti ostávajú zachované, rozšírenie pôsobnosti na medzinárodné trhy v rámci Európskej únie vyžaduje zohľadnenie viacerých aspektov. Je potrebné rátať s rozdielmi medzi jednotlivými členskými štátmi, či už v oblasti daňovej legislatívy, podnikateľského prostredia, nákupného správania zákazníkov alebo spotrebiteľských preferencií.

V kontexte plánovanej expanzie na zahraničné trhy sa zameriam výhradne na rozšírenie predaja prostredníctvom elektronického obchodu. Cieľom nie budovanie dodatočných prevádzok v zahraničí, ale distribúcia existujúcich produktov z distribučného skladu do ostatných krajín Európskej únie. V dôsledku je nevyhnutné realizovať viaceré technické, jazykové, legislatívne opatrenia a iné opatrenia, ktoré umožnia plnohodnotné fungovanie elektronického obchodu.

Tabuľka 5 – Odhad nákladov podniku pri expanzii na zahraničné trhy

Oblasť nákladov	Položka	Podrobnosti	Odhad nákladov (€)	Poznámky
1. Lokalizácia webu a potrebných dokumentov	Preklad elektronického obchodu a dokumentov		1 200,00	Externá marketingová firma
	Legislatívne úpravy (DPH, možnosti platby, prepočet mien)	Prispôsobenie stránky danej krajiny	2 500,00	Integrácia platobných možností a daňových nastavení
2. Právne a legislatívne náklady	Právne poradenstvo	Úprava obchodných podmienok, GDPR	1 500,00	Konzultácia s odborníkmi
	Registrácia v OSS	OSS (ONE STOP SHOP) pre DPH	600,00	Právne a efektívne daňové odvodové procesy
3. Marketing a zákaznícka podpora	Jazykový kurz pre zamestnancov podniku	Kurz obchodnej komunikácie v cieľovom jazyku	6 000,00	Ročné predplatné

Oblasť nákladov	Položka	Podrobnosti	Odhad nákladov (€)	Poznámky
4. Logistika a zákaznícke služby	Nastavenie medzinárodnej dopravy	Integrácia doručovacích služieb pre zahraničných zákazníkov		Zmluvy s kuriérskymi spoločnosťami
	Zákaznícka podpora v cudzom jazyku			Profesionálne riešenie dotazov v cudzom jazyku pracovníkom podniku
5. Distribúcia	Distribučný sklad	Prenájom skladových priestorov	4 500,00	Predpoklad bez nutnosti ďalších investícií
	Zamestnanec distribučného skladu	Mzda a odvody pre zamestnanca	2 800,00	Interný odhad, mesačný náklad

(zdroj: vlastné spracovanie)

V rámci predpokladaného rozpočtu sa cieľová výška nákladov na expanziu na zahraničné trhy sa odvíja od realizácie expanzie na domácom trhu. Keďže v tabuľke č. 5 počítam s tým, že domáci trh bude v štádiu realizácie alebo rozbehnutý súbežne s expanziou na zahraničné trhy, v tomto prípade sa do výpočtov nezahŕňajú duplicitné výdavky, ktoré boli už vyčíslené v tabuľke č. 4. Odhad pracuje výlučne s dodatočnými nákladmi, ktoré budú potrebné pre vstup na európske trhy prostredníctvom elektronického predaja. Dodatočné náklady spojené s expanziou do zahraničia boli na základe dostupných údajov, odhadov a predpokladaného rozsahu aktivít vyčíslené v počiatočných nákladoch na 19 100 eur. Táto suma zahŕňa výlučne náklady nad rámec tých, ktoré už boli identifikované v súvislosti s expanziou na domácom trhu, pričom sa predpokladá ich realizácia súbežne alebo následne po zavedení domácich opatrení.

Jednou z kľúčových položiek v rámci expanzie je zavedenie systému OSS (ONE STOP SHOP), čo je osobitná úprava daňového režimu v rámci Európskej únie. OSS umožňuje podnikateľovi jednoducho predávať tovary spotrebiteľom v iných členských štátoch EÚ bez potreby registrácie k DPH v každej z oslovených krajín. Podnik predkladá jednotné daňové priznanie DPH v domovskom štáte.

Do podnikateľského plánu je nevyhnutné uviesť predpokladané výdavky spojené s plánovou expanziou na domáci a zahraničný trh, aby mali potenciálni investori, partneri

a zainteresované strany jasný prehľad o finančných nárokoch vyplývajúcich z realizácie vízie podniku.

3.2 Expanzia na domácom trhu

Na začiatku podnikania väčšina podnikov počíta s tým, že v budúcnosti dôjde k rozšíreniu ich podnikateľskej činnosti. V prípade podniku ABC je hlavným cieľom v najbližšom období rozšíriť svoju pôsobnosť predovšetkým v rámci Slovenskej republiky a v dlhodobom časovom horizonte aj do zahraničných krajín, avšak táto expanzia je podmienená úspešnosťou na domestikovanom trhu. Práve domáci trh poskytuje potrebné zázemie na overenie životaschopnosti podnikateľského modelu, vytvorenie dôveryhodnej histórie a získanie potrebných skúseností, ktorú sú nevyhnutné pred vstupom do menej známeho zahraničného prostredia.

Vzhľadom na vysokú zadlženosť je prakticky vylúčené, aby podnik v tomto momentálnom stave využíval tradičné spôsoby financovania. Podnik v roku 2023 financoval 84% svojho majetku cudzími zdrojmi, preto je pre tradičných veriteľov nedôveryhodný.

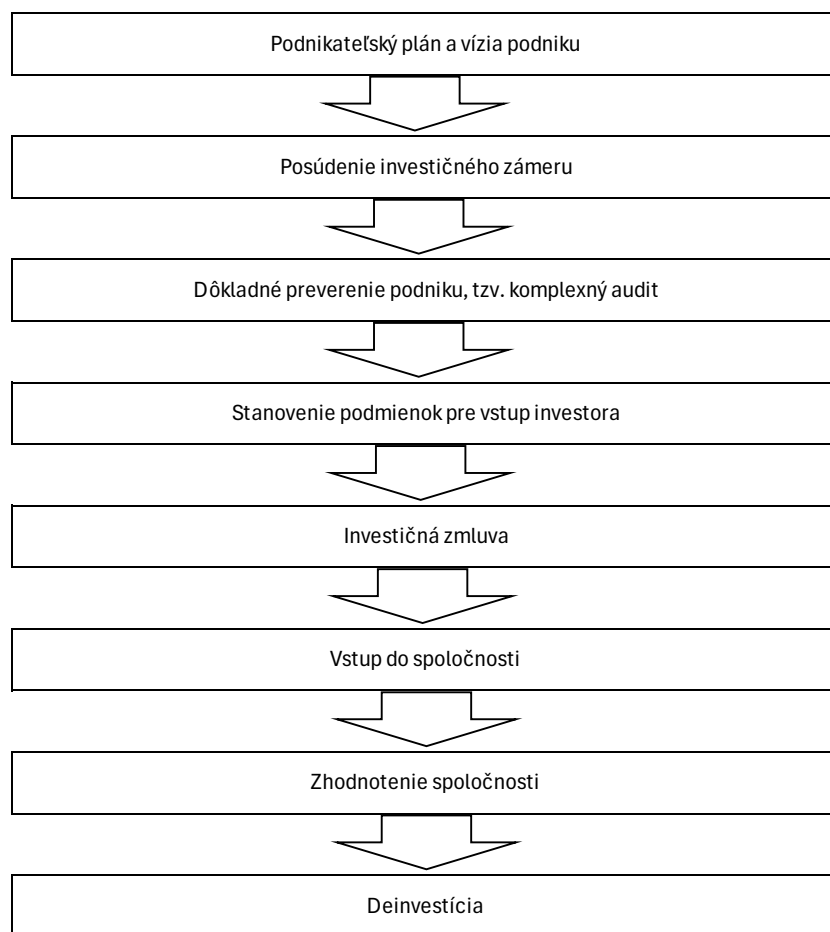
3.2.1 Financovanie rizikovým kapitálom

Pre podnik ABC predstavuje rizikový kapitál vhodnú a perspektívnu možnosť financovania expanzie. Rizikový kapitál je typ investície, pri ktorej pomocou fondu alebo investora poskytne podniku potrebné finančné prostriedky výmenou za vlastnícky podiel. Táto forma nezaťažuje podnik novým dlhom, a teda nemení negatívne pomer medzi vlastným a cudzím kapitálom. Investor zároveň zdieľa riziká s podnikateľom, pričom benefituje zo zhodnotenia svojho podielu v prípade úspešnej expanzie.

Pre podnik je vhodné vypracovať kvalitný podnikateľský plán doplnený o tzv. pitch deck, ktorý bude komunikovať jeho víziu, trhovú potenciál, súčasnú finančnú situáciu a plánovaný smer expanzie. Tak ako pri uvádzaní výrobku alebo služby na domáci trh, aj pri expanzii je vhodné dôkladne poznať konečných spotrebiteľov v cieľových regiónoch a následne prispôbiť ponuku tak, aby naplnila ich očakávania a potreby. Kľúčovým prvkom tohto procesu je identifikácia hodnotovej propozície podniku, teda špecifickej pridanej hodnoty, ktorú výrobok alebo služba prináša spotrebiteľovi a zároveň spôsobu, akým sa odlišuje od konkurencie. Jasne definovaná hodnotová propozícia nepredstavuje len nástroj efektívneho oslovenia zákazníka, ale figuruje aj ako významný argument pre

investorov. Tí totiž často zvažujú nielen mieru uspokojenia spotrebiteľskej potreby, ale aj časový horizont jej trvania a potenciál ponuky generovať udržateľný zisk.

Dôležitou súčasťou podnikateľského plánu je aj stanovenie objemu investície, jej harmonogram, percentuálny podiel spoločnosti, rozhodovacie právomoci investora a aj podmienky spätného odkupu. V rámci odporúčania sme si pripravili pre podnik ABC aj postup investičného procesu.



Obrázok 6 – Investičný proces

(zdroj: Rajchlová, 2016)

Podnik ABC by mal dbať hlavne na hrozby, ktoré sú priamo spojené s investičným procesom. Kľúčom je správna príprava. Nedostatočná príprava podnikateľského plánu, chýbajúce údaje o podniku alebo nejasne definované konkurenčné výhody môžu u investorov vyvolať nedôveru s odmietnutie už v prvotnej fáze. Ďalšími významnými hrozbami sú nereálne očakávania, najmä čo sa týka tržieb, rýchlosti rastu alebo návratnosti investície.

Pri výbere možnosti financovania rizikovým kapitálom odporúčam osloviť investičný fond Zero Gravity Capital, ktorý sa profiluje ako partner podporujúci startupy s potenciálom geografického rastu a vstupu na nové trhy. Vzhľadom na ich investičnú stratégiu, ktorá sa orientuje na rozvoj, predstavujú relevantného partnera. Kapitálová spoločnosť sa stáva vašim partnerom vo firme. Ich cieľom je pomôcť, čím sa zvýši hodnota ich podielu. Následne, realizujú svoj zisk zo spätného predaja podielu firmy.

3.2.2 Štátne investície

SIH (Slovak Investment Holding) predstavuje nástroj štátu na mobilizáciu verejných finančných prostriedkov s cieľom podporiť slovenské podniky, vrátane startupov. V prípade zvolenia možnosti čerpania finančných prostriedkov prostredníctvom štátnych investičných fondov je nutné splniť niekoľko požiadaviek samotného systému. Dôraz sa kladie práve na nevyhnutnosť absolvovať due diligence (dôkladné preverenie podniku, tzv. komplexný audit), vrátane preverenie daňovej histórie, vlastníckych pomerov alebo preverenie záväzkov. Financie musia byť viazané na konkrétny cieľ, v prípade podniku ABC je expanzia. SIH neinvestuje v podpore podnikania priamo, ale prostredníctvom partnerov, ktorí posudzujú žiadosti samostatne a vstupujú do vzťahu s podnikom vo svojom mene.

Na základe aktuálne dostupných informácií SIH aktívne realizuje program VFF (Venture to Future Fund), zameraný na podporu inovatívnych startupov s ambíciou rásť na domácom a zahraničnom trhu. Fond poskytuje financovanie výmenou za podiel v spoločnosti. Investície sú realizované spolu s nezávislými súkromnými spoluinvestormi na princípe „pari passu“, čo znamená rovnaké podmienky a rovnaký podiel na riziku aj výnosoch pre všetky zúčastnené strany.

Nevýhodou považujem byrokráciu. Proces získania investície môže trvať dlhšie, je teoreticky náchylnejší na politické vplyvy a je často limitovaná v porovnaní s rozsiahlejším ekosystémom súkromných investorov. Je na zvážení podniku, či sú práve štátne investície vhodným financovaním podniku, potenciál pre využitie pre startupy existuje. Na opačnú stranu, výhodou je že SIH sa nesústreďuje len na riziko spojené s investíciou, ale predovšetkým na potenciál rastu a spoločenský či technologický dopad projektov. Podporu získala aj známa slovenská spoločnosť GymBeam.

V prípade, že sa podnik rozhodne pre využitie štátnych investícií, je vhodné zamerať pozornosť na Program Slovensko 2021-2027. Aktuálne Program Slovensko otvoril národný

projekt horizontálnej podpory malého a stredného podnikania. Podpora v rámci projektu predstavuje finančný príspevok poskytovaný pomocou voucherov.

3.2.3 Vstup na verejný trh

Úspešné absolvovanie predchádzajúcich fáz rozvoja startupu, ako bolo pozorované u podniku ABC, svedčí o kvalite podnikateľského zámeru a zároveň o odhodlaní vedenia transformovať inovatívnu myšlienku do úspešnej podnikateľskej reality. Zásadným impulzom pre rozhodnutie o vstupe na verejný trh, podobne ako v predchádzajúcich fázach, zostáva akvizícia potrebného kapitálu pre expanziu. Aby mohol podnik ABC vstúpiť na verejný trh prostredníctvom prvej verejnej ponuky akcií (IPO), musí splniť špecifické regulačné a burzové požiadavky. Okrem splnenia týchto podmienok sú významné aj počiatkové náklady spojené s týmto procesom, ktoré môžu predstavovať značnú prekážku.

Avšak, pred rozhodnutím o vstupe na verejný trh prostredníctvom IPO, by mal podnik ABC dôkladne zvážiť, či boli doteraz plne využité všetky relevantné možnosti financovania. Hoci vstup na verejný trh nepochybne demonštruje úspech spoločnosti, existuje riziko, že prostredníctvom predaja významného podielu akcií môže podnik stratiť kontrolu nad svojou činnosťou, a to potenciálne nenávratne. Skúsenosti z minulosti, najmä v kontexte stredoeurópskeho regiónu s jeho relatívne krátkou históriou rozvinutého kapitálového trhu, naznačujú, že napriek počiatkovému záujmu investorov a dosiahnutým pozitívnym ekonomickým výsledkom, môže dôjsť k ochladnutiu investičného entuziazmu.

Verejná ponuka akcií je neefektívna forma financovania. Dôvodom sú vysoké transakčné a administratívne náklady, dlhý prípravný proces a aj nevhodná fáza startupu. Vzhľadom na tieto skutočnosti odporúčam orientovať sa na flexibilnejšie a realistickejšie alternatívy.

3.2.4 Expanzia bez ďalšieho financovania

Aj napriek obmedzeným finančným zdrojom existuje viacero efektívnych nástrojov a stratégií, prostredníctvom ktorých môže startup expandovať v rámci krajiny bez potreby dodatočného kapitálu alebo vysokej finančnej investície. V prípade startupu ABC je možné sa zamerať najmä na nízko nákladové a organické formy rastu, ktoré zároveň podporujú budovanie povedomia, reputácie a siete kontaktov.

Jednou z efektívnych možností je účasť na startupových a inovačných veľtrhoch, ktoré sa pravidelne konajú v hlavnom meste. Podobné podujatia poskytujú priestor na prezentáciu

podnikateľskej vízie, vytváranie strategických kontaktov alebo nadviazanie spolupráce s inými subjektmi bez potreby vysokých výdavkov. Ďalšou možnosťou sú odborové súťaže či networkingové podujatia. Podnik ABC môže tiež využiť kooperáciu s inými podnikmi, ktoré síce neponúkajú identické služby, ale pôsobia v príbuzných segmentoch a oslovujú rovnakú cieľovú skupinu. V neposlednom rade, vhodným nástrojom je propagácia cez ambasádorov či vplyvných „influencerov“ ktorý budú ochotní propagovať tzv. barterovým obchodom. Možnosť realizácie expanzie bez ďalšieho financovania je vhodná alternatíva na kombináciu s ďalšou formou financovania. Hoci forma barterového obchodu sa nejaví ako vhodné riešenie pre pokrytie investičných potrieb podniku ABC, svoje opodstatnenie má v oblasti reklamy a marketingu. Z tohto hľadiska predstavuje úsporný a efektívny nástroj na budovanie povedomia. Teda alternatíva je vhodná ako dopĺňujúci mechanizmus pre expanziu firmy.

3.3 Expanzia na zahraničné trhy

Pre podniky na území Európskej únie predstavuje členstvo významnú výhodu z hľadiska expanzie, nakoľko umožňuje jednoduchší vstup na jednotný európsky trh v porovnaní s podnikmi, ktoré sídlia mimo EÚ, napríklad v Spojených štátoch amerických alebo v iných regiónoch sveta. Európska únia vytvára priaznivé podmienky pre rozvoj malých a stredných podnikov, ako aj startupov, a to prostredníctvom legislatívnych úprav, harmonizácie pravidiel a podpory podnikateľského prostredia. V rámci tejto podpory môžu startupy využiť služby organizácií, ktoré sa špecializujú na sprístupňovanie európskych trhov začínajúcim podnikom, pomáhajú s orientáciou v regulačnom prostredí a napomáhajú prepájaniu s relevantnými partnermi na medzinárodnej úrovni. Takáto asistencia výrazne prispieva k inovačnému rastu a lepšiemu začleneniu podnikov do európskeho podnikateľského ekosystému.

3.3.1 Granty a podporné programy Európskej únie

Európska únia si plne uvedomuje význam podpory malých a stredných podnikov, vrátane startupov, ktoré sú považované za kľúčový faktor ekonomického rastu a inovácií. V posledných rokoch bolo vytvorených viacero podporných mechanizmov zameraných na zlepšenie prístupu k financovaniu pre podniky, a to najmä v spolupráci s európskymi inštitúciami a národnými orgánmi členských štátov. V prípade, že sa podnik ABC rozhodne pre využitie tejto možnosti, je potrebné splniť konkrétne požiadavky, ktoré sa týkajú predovšetkým preukázania doterajších podnikateľských aktivít, udržateľnosti projektu

a jeho pozitívneho vplyvu na cieľový región. Neoddeliteľnou súčasťou je aj kvalitne vypracovaný podnikateľský plán a jasne definovaný investičný zámer, ktoré slúžia ako nástroj pri komunikácii so subjektmi verejnej správy či potencionálnymi partnermi, ktorí budú ochotní spolufinancovať podnikateľské zámery.

Aj keď podnik ABC vzhľadom na aktuálnu úroveň zadlženosti nemá reálne možnosti získania bankového úveru, stále má možnosť sledovať vývoj garantových schém a podporných programov, ktoré môžu byť vhodnou alternatívou v ďalšom období. Tieto finančné nástroje sú vhodné pre startupy, ak spĺňajú kritériá oprávnenosti a preukážu reálny prínos projektu pre dané územie. Aj keď aktuálne nie je dostupný špecifický nenávratný grant určený priamo na expanziu startupov, vzhľadom na dynamiku trhu a rastúci záujem o rozvoj podnikania v regióne sa v blízkej budúcnosti môžu objaviť výzvy, ktorých podmienky budú prispôsobené na potrebné aktivity. Možnosťou privolania výzvy je ich návrh, preto je odporúčané zapájať sa do konzultácií a odborných fór, ktoré sú na stránkach orgánov členských štátov a na európskych inštitúciách. Keďže expanzia na zahraničné trhy nie je prioritná, je dobré zaujať postavenie a práve tento prístup môže v budúcnosti významne prispieť k zabezpečeniu potrebných zdrojov na realizáciu rozvojových zámerov aj bez potreby ďalšieho zadlžovania.

Pre podporu samotnej internacionalizácie elektronického obchodu je vhodný program SMP (Single Market Programme) poskytovaný Európskou úniou. Program priamo finančne podporuje malé a stredné podniky pri medzinárodnej expanzii. Poskytuje granty na pokrytie nákladov a zároveň ponúka poradenstvo súvisiace s cezhraničným obchodom.

V rámci ponuky podporných programov je pre podnik ABC vhodný EEN (European Europe Network). Program síce neposkytuje finančnú podporu, ale pomoc zadarmo, prostredníctvom poradenstva v oblastiach internacionalizácie, prieskumu trhu či legislatívy. Služby programu EEN sú vhodné skombinovať s iným finančným zdrojom.

3.3.2 Financovanie pomocou crowdfundingu

Crowdfunding predstavuje moderný spôsob získavania kapitálu od širšej verejnosti prostredníctvom online platforiem. Hoci existujú štyri základné modely crowdfundingu – darcovský, odmeňovací, pôžičkový a podielový, v prípade startupov s rastovým potenciálom si najrelevantnejšie najmä pôžičkové a podielové modely, ako je popisované v teoretickej časti.

Pôžičkový crowdfunding funguje tak, že ľudia startupu požičajú peniaze, ktoré im neskôr firma spláca aj s úrokom. Pre podnik ABC je vhodná táto možnosť hlavne z dôvodu zachovania kontroly nad podnikom a jeho smerovaním, keďže sa neprevádzajú žiadne podiely a po dohodnutom termíne sa peniaze vrátia investorom. Je to niečo ako bežná pôžička od viacerých jednotlivcov naraz. Platforma October poskytuje cez investorov úvery malým a stredným podnikom, pričom sa zameriava na financovanie rastových projektov. Majiteľ nestráca vlastnícky podiel, avšak preberá dlhové zaťaženie s pravidelnými splátkami istiny a úrokov.

Podielový crowdfunding naopak funguje tak, že ľudia investujú peniaze výmenou za podiel v podniku. Investori sa v tomto prípade stávajú spolumajiteľmi a nesú spojené riziko a aj výnosy vo výške svojho podielu. Ak majiteľovi nevádi previesť istý podiel výmenou za peniaze je táto možnosť pre podnik vhodná. Republic patrí medzi vedúce európske platformy pre podielový crowdfunding. S paneurópskym dosahom prostredníctvom licencie podporuje podniky v expanzných plánoch. Získaný kapitál nepredstavuje okamžité dlhové zaťaženie, avšak kľúčovou nevýhodou je časová a finančná náročnosť prípravy kampane, požiadavky na transparentnosť a zverejňovanie podnikateľských informácií, ako aj následná administratíva spojená s manažmentom veľkého počtu akcionárov.

Pre podnik ABC neodporúčam voľbu financovania crowdfundingom, pretože je tam vysoké riziko neúspechu kampane, takže podnik investuje financie bez akéhokoľvek výsledku, pričom takýto neúspech poškodzuje jeho dôveryhodnosť a meno. V prípade úspešnej kampane prináša financovanie komplikácie. Pri podielovom crowdfundingu dochádza k nevyhnutnej strate kontroly a vlastníckych podielov v prospech veľkého počtu malých investorov. Pri pôžičkovom crowdfundingu firma zas čelí dlhovému zaťaženiu a povinnosti pravidelných splátok, najmä ak očakávané príjmy budú nižšie ako predikcia.

3.3.3 Financovanie procesom akcelerácie a inkubácie

Programy inkubácie a akcelerácie zohrávajú dôležitú úlohu v procese rastu startupov a môžu zohrávať významný nástroj aj v prípade plánovanej expanzie podniku ABC. Inkubačné centrá, ktorých činnosť bola bližšie opísaná v teoretickej časti práce, predstavujú dlhodobé podporné prostredie určené najmä pre startupy v počiatočných fázach ich vývoja. Na rozdiel od akceleračných programov poskytujú inkubátory komplexné zázemie, vrátane odborného poradenstva, podnikateľského mentoringu a prístupu k zdieľaným zdrojom, často s cieľom minimalizovať prevádzkové náklady a zvýšiť šancu na udržateľnosť podnikania počas jeho

prvých troch rokov, teda v období s najväčšou mierou rizika. V kontexte internacionalizácie podniku ABC a uvedené charakteristiky inkubačných centier a ich primárne zameranie je potrebné s opatrnosťou pristupovať k úvahe o vhodnosti ako hlavného nástroja financovania. Využitie je určite na mieste, ale nemožno ich automaticky považovať za hlavný nástroj financovania plánov podniku. Pre úspešnosť využitia inkubácie bude nevyhnutné zamerať sa aj na ide diverzifikovanejšie zdroje.

Na rozdiel od inkubácie, proces akcelerácie predstavuje štruktúrovaný program s jasne definovanými výstupmi, ktorých výsledkom je okrem iných aj zabezpečenie financovania od investorov. Pred rozhodnutím o využití akcelerácie ako stratégie rozvoja podnikania, je nevyhnutné zvážiť jednotlivé predpoklady úspešnosti. V úvodnej fáze by sa podnik mal primárne a strategicky zamerať na akvizíciu externého investora, ktorý je schopný poskytnúť adekvátne finančné zdroje nevyhnuté pre medzinárodnú expanziu. V danom scenári podnik ABC disponuje preukázateľne životaschopným produktom s úspešným etablovaním na domácom trhu, avšak s identifikovaným potenciálom pre rast na medzinárodných trhoch. Pri výbere vhodného akcelerátora je nevyhnutné sa zamerať na prieskum pôsobnosti a reputácie daného investora. Kľúčovým faktorom pri rozhodovaní by mala byť preukázaná odborná spôsobilosť a merateľné predchádzajúce úspechy alebo relevantné referencie absolventov programu. Po splnení atribútov, ako napríklad prispôbenie produktu a prieskum cieľových trhov, sa podnik stáva relevantným kandidátom pre účasť v akceleračnom programe v podmienkach medzinárodnej konkurencie.

Na základe analýzy dostupných foriem podpory pomocou inkubácie a akcelerácie odporúčam pre podnik ABC účasť v programe Challenger. Program poskytuje nielen finančnú podporu vo forme grantu, ale aj prístup k sieti odborných mentorov z oblasti podnikania. Významným benefitom je aj to, že program nevyžaduje prevedenie vlastníckeho podielu ani priame platby od startupov, pretože sama spoločnosť funguje z verejných zdrojov, sponzorov a spoluprác. Vzhľadom na jeho krátkodobý charakter a obmedzenú výšku poskytnutého grantu je vhodné program kombinovať s ďalšími formami finančnej podpory. V momentálnom štádiu podniku ABC nie je optimálne využívať inkubáciu, namiesto toho je vhodnejšie orientovať sa na iné spôsoby financovania.

Na národnej úrovni môže získať podnik ABC pomoc a podporu od Slovenskej agentúry pre rozvoj podnikania (SBA), ktorá sa špecializuje na problematiku startupového ekosystému a aktivity v oblasti akcelerácie a inkubácie. Viac o Slovenskej agentúre pre rozvoj podnikania je obsiahnuté v teoretickej časti tejto práce.

Tabuľka 6 – Prehľad možností financovania

Možnosť	Spoločnosť/ program	Kľúčové vlastnosti	Potenciálne výhody	Potenciálne nevýhody	Predbežné hodnotenie
Rizikový kapitál	Zero Gravity Capital	Investícia výmenou za vlastnícky podiel, zdieľanie rizika	Bez dlhového zaťaženia, prevedenie vlastníckeho podielu, vhodný pre expanziu	Strata podielu firmy, nutnosť preukázať vysoký potenciál návratnosti	Odporúčam
Štátne investície	SIH, VFF	Verejné prostriedky, investície cez partnerov, princíp "pari passu".	Zdieľanie rizika, fokus na rastový a spoločenský potenciál	Dlhý schvaľovací proces, vysoká konkurencia	Neodporúčam pre pomalý proces
Vstup na verejný trh	BCPB	Predaj akcií verejnosti na získanie kapitálu	Zvýšenie prestíže spoločnosti	Vysoké náklady na IPO, riziko cenových vývojov akcií	Neodporúčam
Európske granty	SPM, EEN	Finančná podpora pre internacionalizáciu	Priama finančná podpora, jednoduchý vstup na jednotný trh EÚ	Administratívna náročnosť, dlhšie schvaľovanie žiadostí	Odporúčam v kombinácii s iným spôsobom financovania
Crowdfunding pôžičkový	October	Získavanie kapitálu online, aj pomocou širokej verejnosti	Zachovanie kontroly nad podnikom, dlhové zaťaženie	Vysoké úrokové sadzby, nutnosť dosiahnuť dostatočný obrat na splácanie	Neodporúčam pre vysoké zaťaženie
Crowdfunding podielový	Republic		Žiadne dlhové zaťaženie, prevedenie vlastníckeho podielu	Rozptýlené vlastníctvo, komplikované rozhodovacie procesy medzi viacerými investormi	Odporúčam v kombinácii s iným spôsobom financovania
Akcelerácia	Challenger, SBA	Štruktúrovaný program, krátkodobá podpora	Rýchly rast, krátkodobé programy	Vysoké nároky na výkon v krátkom čase	Odporúčam v kombinácii s iným spôsobom financovania
Inkubácia	SBA	Dlhodobá podpora, vhodné pre skoré fázy startupov	Zníženie nákladov, získanie poradenstva a mentoringu	Obmedzené financovanie, skôr nefinančná podpora	Neodporúčam pre potreby podniku

(zdroj: vlastné spracovanie)

Z vybraných možností financovania odporúčam využiť kombináciou viacerých zdrojov, aby podnik ABC získal potrebný kapitál na expanziu a zároveň minimalizoval riziká. V rámci strategického prístupu sa javí ako najefektívnejšie skombinovať nenávratné granty s rizikovým kapitálom. Táto možnosť dáva startupu nenávratnú finančnú podporu na kľúčové oblasti rozvoja, ako sú technologické inovácie, medzinárodná expanzia či marketingové aktivity. Zároveň doplnením o rizikový kapitál získa dodatočné financovanie na škálovanie podnikania a investorov, ktorý nevložia len financie, ale aj odborné rady či strategické know-how. Podiel pre rizikový kapitál nebude priveľký, keďže expanzia nebude plne hrazená len rizikovým kapitálom. Nevýhodou považujem dlhšie schvaľovanie žiadostí zo strany Európskej únie, čo ale nie je pravidlom.

Druhou alternatívnou kombináciou je využitie akcelerácia a podielový crowdfunding. Kombinácia zabezpečí stabilitu, dostatok kapitálu na rast a zároveň využitie odborníkov a investorov.

3.4 Zhrnutie Návrhov a odporúčaní

V praktickej časti tejto bakalárskej práce som sa venoval analýze súčasného stavu financovania startupu ABC, ktorý pôsobí v segmente potravinárskeho priemyslu. Po úvodnom rozbere podnikateľskej činnosti, vlastníckej štruktúry a doterajších spôsobov financovania, ktoré zahŕňali kombináciu vlastných zdrojov, kapitálu od rodiny a priateľov, investície od anjelského investora a tiež bankového úveru, som svoju pozornosť zameral na formulovanie konkrétnych návrhov a odporúčaní pre ďalší udržateľný rozvoj a to predovšetkým pre plánovanú expanziu podniku ABC.

V rámci analýzy som dospel k záveru, že kľúčovou výzvou, ktorej podnik v súčasnosti čelí, je jeho vysoká miera zadlženosti, konkrétne v roku 2023 bol podnik nútený financovať viac ako 84 % svojho majetku prostredníctvom cudzích zdrojov. Tento stav významne komplikuje možnosti získavania financií, je však zrejmé, že expanzia si bude vyžadovať dodatočné finančné investície, preto som sa vo svojej analýze zameral na viaceré alternatívne zdroje financovanie.

Na základe všetkých analýz a zvážení jednotlivých alternatív som dospel k odporúčaniu, že najefektívnejšou a najudržateľnejšou stratégiou pre financovanie plánovanej expanzie kombinácia nenávratných finančných prostriedkov získaných z grantových schém Európskej únie s investíciou vo forme rizikového kapitálu. Táto kombinácia by poskytla jednak potrebnú finančnú podporu na pokrytie oblastí rozvoja

a zároveň by prostredníctvom rizikového kapitálu získal dodatočné financovanie nevyhnutné na efektívne škálovanie svojho podnikania, cenné rady alebo hodnotné know-how. Prínosom modelu financovania je aj skutočnosť, že podnik by nemusel investorovi poskytujúcemu rizikový kapitál odovzdať veľký podiel, keďže expanzné aktivity by boli spolufinancované aj s iných zdrojov. Tým by sa minimalizovalo riziko nadmernej kapitálovej závislosti od jedného investora.

Ako alternatívnu, no stále veľmi perspektívnu možnosť možno zvážiť aj kombináciou akceleračného programu s podielovým crowdfundingom, ktorá startupu umožňuje získať kapitál od širšej komunity investorov a súčasne čerpať odborné zázemie a mentoring zo strany akceleraátora.

ZÁVER

Cieľom tejto bakalárskej práce bola analýza možností financovania vybraného startup podniku pôsobiaceho na slovenskom trhu. Teoretická časť práce sa venovala vymedzeniu základných charakteristík startupov, priblíženiu ich typických vývojových fáz, ako aj detailnému rozboru tradičných aj alternatívnych foriem financovania relevantných pre startup.

Praktická časť práce nadviazala na teoretické poznatky a sústredila sa analýzu konkrétneho podniku. Na základe štruktúrovaného rozhovoru s majiteľom podniku bol preskúmaný aktuálny finančný stav a podnikateľský zámer. Získané výsledky jasne demonštrovali potrebu diverzifikácie finančných zdrojov.

V nadväznosti na analytické zistenia boli pre podnik formulované konkrétne odporúčania. Ako kľúčové potenciálne zdroje externého kapitálu bolo navrhnuté zväženie rizikového kapitálu, grantových programov a crowdfundingu. Zároveň sa potvrdilo, že dlhodobý a udržateľný rast startupu nie je podmienený iba dostatkom finančných prostriedkov, ale rovnako tak schopnosťou manažmentu flexibilne sa adaptovať na dynamické zmeny trhového prostredia a systematicky budovať silný a dôveryhodnú značku.

Okrem samotného aspektu financovania identifikovala práca ďalšie kritické faktory ovplyvňujúce úspech startupu. Medzi nich patrí kvalitné líderské vedenie podniku, precízne a zmysluplné plánovanie budúcich krokov vrátane expanzie, a predovšetkým schopnosť zakladateľa či manažmentu efektívne a proaktívne reagovať na nové výzvy a prekážky. Práca tak plasticky ilustrovala komplexnosť startupového podnikania, v ktorom financie, hoci majú kľúčový význam, predstavujú iba jeden prvok mozaiky celkového úspechu.

Zároveň sa v kontexte analýzy startupového prostredia na Slovensku ukázalo, že mladé inovatívne podniky stále narážajú na viaceré systémové prekážky. Medzi najvýznamnejšie patrí limitovaná dostupnosť rizikového kapitálu, nedostatočne rozvinutá a komplexná sieť inkubačných a akceleračných programov a často aj zdĺhavé a administratívne náročné procesy spojené so získavaním štátnej podpory. Tieto bariéry objektívne môžu spomaľovať tempo rastu a znižovať medzinárodnú konkurencieschopnosť slovenských startupov.

Napriek identifikovaným výzvam však závery práce potvrdili, že aj v domácich podmienkach existuje reálny potenciál pre vznik a úspešné fungovanie inovatívnych a životaschopných startupov. Kľúčom k ich úspechu je jasne definovaná vízia, dôkladne spracovaný a realistický podnikateľský plán a predovšetkým odvaha a odhodlanie

zakladateľov neustále vyhľadávať a využívať nové možnosti rastu. Úspech startupu v neposlednom rade závisí aj od schopnosti efektívne kombinovať dostupné finančné a nefinančné zdroje, aktívne budovať a využívať sieť relevantných kontaktov a partnerstiev a pružne sa prispôsobovať neustálej dynamike trhu.

Záverom tejto práce možno konštatovať, že startupové podnikanie na Slovensku disponuje značným potenciálom, no jeho plný rozvoj je podmienený prekonaním viacerých štrukturálnych výziev – od zvýšenia dostupnosti investičného kapitálu až po posilnenie podpornej infraštruktúry. Pre konkrétny analyzovaný podnik, ako aj pre ostatné startupy, predstavujú ciele finančné plánovanie a aktívne vyhľadávanie diverzifikovaných externých zdrojov rozhodujúce faktory na ceste k úspešnému rozvoju a realizácii expanzných plánov. Táto práca zároveň podčiarkla, že aj menší startup s pôvodne obmedzenými zdrojmi môže vďaka premyslenej stratégii, efektívnemu riadeniu rizík a predovšetkým vďaka odhodlaniu a vytrvalosti zakladateľa dosiahnuť udržateľný rast a dlhodobý úspech na konkurenčnom trhu.

ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY

ACCACE. © 2025. *Pomáhame rásť inovatívnym nápadom*. Online. Dostupné z: <https://accace.sk/poradenstvo/poradenstvo-pre-startupy/>. [cit. 2025-04-17].

BASS, Lauren, 2016. *5 Phases of the Startup Lifecycle: Morgan Brown on What it Takes to Grow a Startup*. Online. Medium. 31. 05. 2016. Dostupné z: <https://medium.com/tradecraft-traction/5-phases-of-the-startup-lifecycle-morgan-brown-on-what-it-takes-to-grow-a-startup-50b4350f9d96>.

BLANK, Steven G. a DORF, Bob, 2012. *The startup owner's manual: the step-by-step guide for building a great company*. Pescadero: K&S Ranc. ISBN 9780984999309.

BUCHALCEVOVÁ, Zuzana, 2018. *Jak padnout investorovi do oka? Klíčem je bezkonkurenční pitch deck*. Online. Dostupné z: https://www.podnikatel.cz/clanky/jak-padnout-investorovi-do-oka-klicem-je-bezkonkurencni-pitch-deck/?utm_source=chatgpt.com. [cit. 2025-04-17].

CICCHIELLO, Antonella Francesca, 2024. *Crowdfunding European business*. London: Routledge. ISBN 9781003381518.

CUMMING, Douglas a GROH, Alexander Peter, 2018. *Entrepreneurial finance: Unifying themes and future directions*. *Journal of Corporate Finance*. No. 50, s. 538-555. ISSN 09291199.

DEALROOM, 2024. *Central and Eastern European startups 2024*. Online, PDF. Dostupné z: <https://dealroom.co/uploaded/2024/03/Dealroom-cogito-uniqa-vestbee-CEE-report-2024.pdf?x67760..> [cit. 2025-05-07].

DONIO, © 2025. *Ako Donio funguje?* Online. Dostupné z: <https://donio.sk/ako-donio-funguje>. [cit. 2025-05-05].

EUROPEAN PRIVATE EQUITY & VENTURE CAPITAL ASSOCIATION. © 2025. *The little book of Private Equity*. Online, PDF. Dostupné z: <https://www.investeurope.eu/media/1011/little-book-of-private-equity.pdf>. [cit. 2025-05-05].

EUROPEAN INVESTMENT FUND, © 2025. *What we do*. Online. Dostupné z: https://www.eif.org/what_we_do/index.htm. [cit. 2025-05-04].

EUROPEAN STARTUP NETWORK, © 2025. *Who we are*. Online. Dostupné z: <https://europeanstartupnetwork.eu/about/>. [cit. 2025-04-17].

GRAHAM, Paul, 2012. *Startup = Growth*. Online. Dostupné z: <https://www.paulgraham.com/growth.html>. [cit. 2025-04-17].

HUDÁKOVÁ, Jarmila, 2018. *Startups support in Slovak Republic*. In: *XXI. mezinárodní kolokvium o regionálních vědách*, Kurdějov, 13. - 15. června 2018. Brno: Masarykova univerzita, s. 149-154. ISBN 9788021089709. ISSN 9788021089709. Dostupné z: <https://doi.org/10.5817/CZ.MUNI.P210-8970-2018-18>.

INDEX PROSPERITY A FINANČNÍHO ZDRAVÍ, 2024. *Prostředí pro podnikatele*. Online. Dostupné z: <https://www.indexprosperity.cz/2024/prostredi-pro-podnikatele-3/>. [cit. 2025-04-20].

LOY, Alice a AAGESON, Tom, 2018. *Creative economy entrepreneurs: from startup to success, how entrepreneurs in the creative industries are transforming the global economy*. Santa Fe: Creative startups. ISBN 9780692118795.

MERRIAM WEBSTER, © 2025. *Merriam-Webster Dictionary*. Online. Dostupné z: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/start-up>. [cit. 2025-04-17].

MINISTERSTVO INVESTÍCIÍ, REGIONÁLNEHO ROZVOJA A INFORMATIZÁCIE SR, © 2025. *Program Slovensko*. Online. Dostupné z: <https://eurofondy.gov.sk/program-slovensko/>. [cit. 2025-05-02].

PAPULA, Jozef. 2018. *Ako začať a úspešne podnikat: podnikateľské príbehy, vízie, stratégie a modely*. Praha : Wolters Kluwer. ISBN 9788075529855.

RAJCHLOVÁ, Jaroslava. 2016. *Rizikový kapitál - možnost financování podniku*. Brno : Mendelova Univerzita v Brně. ISBN 9788075093905.

RIES, Eric. 2015. *Lean startup: jak budovat úspěšný byznys na základě neustálé inovace*. Brno : BizBooks. ISBN 9788026503897.

RIES, Eric. 2019. *Startup jako princip podnikání: jak dosáhnout dlouhodobého růstu v moderní firmě*. Praha : Management Press. ISBN 9788072615735.

ROSTECKÝ, Jiří, 2020. *Jak získat investora a vybudovat úspěšný startup? Andrej Kiska (Credo Ventures)*. Online, podcast. Dostupné z: <https://rostecky.cz/jak-vybudovat-uspesny-startup-t38674>. [cit. 2025-04-10].

SEED STARTER SLOVENSKEJ SPORITEĽNE, © 2025. *Čo je seed starter ?* Online. Dostupné z: https://www.seedstarter.sk/sk/ako-to-funguje?_gl=1*1xlio0i*_up*MQ..*_ga*MjEyNjYwMTU5Mi4xNzQ3NTEzMzEz*_ga_TCF37KLX2L*czE3NDc1MTMzMjMkbzEkZzEkdDE3NDc1MTMzMjMkajAkBDaKaDEzOTcyNjE3MDkkZFAwNjFtYWJ5MGtzOE5LNnIIQVBOX2l4TXBNQ3ZVLVgycmc.. [cit. 2025-04-17].

SEGAL, Chelsie, 2016. *The 6 Stages of a Startup: Where Are You?* Online. Dostupné z: <https://www.coxblue.com/the-6-stages-of-a-startup-where-are-you/>. [cit. 2025-04-17].

SETH, Shobhit, 2022. *Why Is Silicon Valley A Startup Heaven?* Online. Dostupné z: <https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/061115/why-silicon-valley-startup-heaven.asp>. [cit. 2025-04-17].

SLOVAK BUSINESS AGENCY, © 2025. *Startupy – nápady, ktoré menia svet.* Online. Dostupné z: <https://www.sbagency.sk/sba-0>. [cit. 2025-04-17].

SLOVENSKÁ AGENTÚRA PRE ROZVOJ INVESTÍCIÍ A OBCHODU, © 2025. *O nás.* Online. Dostupné z: <https://www.sario.sk/sk/o-nas>. [cit. 2025-04-17].

SLOVENSKO. 2016. Zákon č. 290/2016 zo dňa 7. 11. 2016. o podpore malého a stredného podnikania a o zmene a doplnení zákona č. 71/2013 Z. z. o poskytovaní dotácií v pôsobnosti Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky v znení neskorších predpisov. In: *Zbierka Zákonov Slovenskej republiky*. Bratislava: Ministerstvo spravodlivosti SR, ročník 2016, čiastka 102, s. 2795 - 2800. ISSN 13359461.

SVOBODOVÁ, Iveta a ANDERA, Michal, 2017. *Od nápadu k podnikateľskému plánu: jak hľadať a rozvíjať podnikateľské príležitosti*. Praha: Grada Publishing, a.s. ISBN 9788027104079.

ÚRAD PODPREDESEDU VLÁDY PRE PLÁN OBNOVY A ZNALOSTNÚ EKONOMIKU, © 2021. *Kompletný Plán Obnovy*. Online. Dostupné z: <https://www.planobnovy.sk/kompletny-plan-obnovy/>. [cit. 2025-05-10].

ÚRAD VLÁDY SLOVENSKEJ REPUBLIKY, 2023. *Schéma pomoci de minimis z prostriedkov Plánu obnovy a odolnosti SR na podporu spolupráce firiem, akademického sektora a organizácii výskumu a vývoja - vouchery*. Online, PDF. Dostupné z: https://www.siea.sk/wp-content/uploads/inovacie/digitalne-a-inovacne-vouchery/Schema_DM-2_2023-vouchery.pdf. [cit. 2025-05-10].

VANOVČAN, Michal, 2024. *Slovensko na chvoste Európy. Čo brzdí náš startupový potenciál?* Online. Dostupné z: <https://www.slsp.sk/sk/aktuality/2024/10/15/slovensko-na-chvoste-europy-co-brzdi-nas-startupovy-potencial>. [cit. 2025-04-17].

ZERO GRAVITY CAPITAL, © 2025. *About us*. Online. Dostupné z: <https://zerogravitycap.com>. [cit. 2025-04-17].

ZWILLING, Marty, 2013. *Don't Hurt Friends and Family Investors Who Love You*. Online. Dostupné z: <https://www.businessinsider.com/dont-hurt-friends-and-family-investors-who-love-you-2013-4>. [cit. 2025-04-17].

ZOZNAM OBRÁZKOV

Obrázok 1 – Vývoj produktu v čase	19
Obrázok 2 – Riziko vo fázach cyklu startupu.....	22
Obrázok 3 – Počet startupov na milión obyvateľov	28
Obrázok 4 – Objem investícií rizikového kapitálu na obyvateľa	29
Obrázok 5 – Podiel prvotných zdrojov financovania podniku ABC	39
Obrázok 6 – Investičný proces.....	47

ZOZNAM TABULIEK

Tabuľka 1 – SWOT analýza podniku ABC	36
Tabuľka 2 - Kľúčové finančné ukazovatele podniku ABC (2021-2023)	39
Tabuľka 3 – Prehľad celkovej zadlženosti podniku ABC	40
Tabuľka 4 – Odhadované vstupné náklady podniku pri expanzii na domácom trhu.....	42
Tabuľka 5 – Odhad nákladov podniku pri expanzii na zahraničné trhy	44
Tabuľka 6 – Prehľad možností financovania	54

ZOZNAM POUŽITÝCH SKRATIEK A SYMBOLOV

A pod.	A podobne
Ads	Advertisement, reklama
BCPB	Burza Cenných papierov v Bratislave
Č.	Číslo
DPH	Daň z pridanej hodnoty
EEN	European Europe Network
EIF	Európsky investičný fond
ESN	European Startup Network
EÚ	Európska únia
FFF	Friends, Family and Fools
GDPR	Všeobecné nariadenie o ochrane údajov
HACCP	Systém analýzy nebezpečenstiev a kritických kontrolných bodov
IPO	Initial public offering
MVP	Minimálny životaschopný produkt
OSS	One Stop Shop
SARIO	Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu
SBA	Slovak Business Agency
SIH	Slovak Investment Holding
SMP	Single Market Programme
SR	Slovenská republika
tzv.	Takzvané
VFF	Venture to Future Fund
Z. z.	Zbierka zákonov

ZOZNAM PRÍLOH

Príloha P I: Štruktúrovaný rozhovor

PRÍLOHA P I: ŠTRUKTUROVANÝ ROZHOVOR

Vážený pán majiteľ podniku,

volám sa Oliver Klein a som študentom tretieho ročníka bakalárskeho štúdia na Univerzite Tomáše Bati ve Zlíne. Obraciam sa na Vás s prosbou o poskytnutie rozhovoru, ktorý by slúžil ako podklad pre moju bakalársku prácu s názvom „Analýza možností financovania vybraného startup podniku“. Ubezpečujem Vás, že všetky získané informácie budú použité výhradne na akademické účely v rámci mojej bakalárskej práce.

Vopred ďakujem za Váš čas a ochotu podeliť sa o Vaše skúsenosti.

- Koľkí spoločníci boli súčasťou procesu zakladania podniku?

Už od začiatku som vedel, že budem potrebovať pomoc s financovaním, ale nakoniec sme boli pri založení dvaja.

- Ako ste plánovali financovať prvotné fázy vývoja Vášho podniku?

Pri zvažovaní bolo veľa možností, ale postupne to upadalo. V prvom rade som sa snažil využiť všetky vlastné zdroje a zdroje poskytnuté rodinou a priateľmi. Aký bol Váš počiatočný kapitál potrebný na rozbeh podniku?

Predpoklad pre rozbeh podniku bol 150 000 eur, avšak nakoniec bolo potreba vyše 220 000 eur.

- Využili ste vlastné zdroje na prvotné financovanie? Ak áno koľko vlastných zdrojov ste využili?

Áno, z vlastných zdrojov a s pomocou rodiny a priateľov som mal 50 000 eur.

- Kde ste hľadali podporu v externých zdrojoch?

V ranných fázach pri myšlienke som nemal moc podpory v externých zdrojoch, hlavne kvôli nedôvere od bánk. Uvažoval som aj o využití služieb rôznych podnikateľských inštitúcií zameraných na rozbeh startupov, no naskytla sa mi možnosť nadviazať kontakt s anjelským investorom, ktorý prejavil záujem podporiť môj startup.

- Zvažovali ste aj pomoc od štátu?

Nie nezvažoval som pomoc od štátu, príde mi to moc zdĺhavý proces, ktorý musí byť perfektný, pretože, čo i len jedna chyba môže celú pomoc zastaviť.

- Bol súčasťou zvažovania aj platforma združujúca startupy?

Áno, ale podmienky sú často veľmi nevýhodné, preto som od tejto podpory upustil.

- Aké boli vaše prvé skúsenosti s externým financovaním?

Prvé skúsenosti neboli moc dobré. Mal som pocit, že som na všetko sám a nikto nie je ochotní mi pomôcť.

- Vyžadovali si od Vás podnikateľský plán pred poskytnutou investíciou externé subjekty?

Áno, bolo to podmienkou.

- Ktorý spôsob propagácie Vašich produktov/služieb najčastejšie využívate?

Hlavne v našej kamennej prevádzke, ale rozbiehame aj online platformu ktorá sa postupne adaptuje a čoraz viac ľudí využíva online sektor.

- Oslovili ste aj miestnych investorov?

Áno, anjelský investor, ktorý mi pomohol s financovaním podniká v mojom okolí.

- Čo Vás viedlo/prinútilo využiť skladbu zdrojov práve takúto?

Vzhľadom na podmienky investovania na Slovensku som považoval túto skladbu zdrojov za najvhodnejšiu.

- Ako ste sa vyrovnávali s obdobiami finančnej neistoty v prvých mesiacoch?

Našťastie, finančná neistota nebola prítomná v prvých mesiacoch, prevádzka sa slušne rozbehla od začiatku otvorenia.

- Čo Vás navyše prekvapilo pri prvotnom financovaní? (správanie externých subjektov, ceny komodít a pod.)

No určite môj odhad. V spolupráci s dodávateľmi som stanovil podnikateľský plán s podrobným rozpočtom, ktorý sa rapídne navýšil so zmenami cien.

- Plánujete v budúcnosti expanziu na zahraničné trhy? Prípadne expanziu do iných častí Slovenska?

Áno, rozšírenie pôsobnosti patrí medzi moje nasledujúce ciele . Pokiaľ ide o zahraničné trhy v budúcnosti plánujem využiť predovšetkým online platformu, ktorá predstavuje efektívny nástroj na rozšírenie ponuky aj mimo územia Slovenskej republiky.

- Ako reagujete na neustále zmeny v legislatíve, trendoch v oblasti podnikania?

Na neustále zmeny v legislatíve reagujem s plnou rešpektom a zodpovednosťou, pričom zabezpečujem, aby všetky podnikateľské aktivity boli v súlade s platnými zákonmi a nariadeniami. Trendy v oblasti podnikania pozorne sledujem a analyzujem. Snažím sa identifikovať tie, ktoré by mohli byť relevantné pre môj podnik a priniesť mu nové príležitosti. Následne sa ich snažím adaptovať a implementovať do svojej podnikateľskej stratégie tak, aby zodpovedali špecifikám môjho podnikania a zároveň mi pomohli udržať si konkurencieschopnosť a ísť s dobou. Mojim cieľom nie je len pasívne nasledovať trendy, ale skôr ich tvorivo pretvárať a integrovať do mojej vlastnej podnikateľskej identity.