

# Analytický pohľad na vývoj startupového ekosystému ako nástroja na zvyšovanie konkurencieschopnosti Slovenskej republiky

Ing. Beáta Šofranková, PhD.

*Prešovská univerzita v Prešove*

*Fakulta manažmentu*

*Katedra financií*

*Konštantínova 16, 080 01 Prešov, Slovenská republika*

[beata.sofrankova@unipo.sk](mailto:beata.sofrankova@unipo.sk)

Mgr. Veronika Čabinová

*Prešovská univerzita v Prešove*

*Fakulta manažmentu*

*Katedra financií*

*Konštantínova 16, 080 01 Prešov, Slovenská republika*

[veronika.cabinova@smail.unipo.sk](mailto:veronika.cabinova@smail.unipo.sk)

**Abstrakt:** Začínajúce podnikanie a neustály rozvoj nových technológií, inovácií na Slovensku sa v poslednom čase častejšie spája s pojmom startup. Púta pozornosť nielen médií, štátu, finančných či nefinančných subjektov, no predovšetkým mladých perspektívnych ľudí hľadajúcich alternatívu oproti klasickému zamestnaniu sa v už zabehnutom podniku. Okrem prínosu startupov vo forme inovácií prepojených s ich využitím v podnikateľskej praxi, podporujú vznik nových pracovných miest, rozvíjajú poznatkovú ekonomiku a nepochybne prispievajú k zvyšovaniu konkurencieschopnosti krajín. Z toho dôvodu je nutné zabezpečiť predovšetkým vhodné podmienky a prostredie na ich kontinuálny rast a podporu. Startupy patria do skupiny malých a stredných podnikov, ktoré tvoria základ ekonomiky Slovenska a ich počet neustále narastá. V príspevku sa venujeme analýze vývoja aktuálneho stavu slovenského startupového ekosystému počas rokov 2014 a 2016 a využitia jeho potenciálu prispievajúceho k zvyšovaniu konkurencieschopnosti krajiny spracovaním sekundárnych údajov dostupných z ročných prieskumov poradenskej spoločnosti KPMG (The Startup Survey).

**Kľúčové slová:** startupy, startupový ekosystém, prieskumy spoločnosti KPMG

**JEL klasifikácia:** M13; G29

**Informácia:** Príspevok je jedným z výstupov projektu VEGA č. 1/0791/16 „Moderné prístupy zvyšovania podnikateľskej výkonnosti a konkurencieschopnosti s využitím inovatívneho modelu – Enterprise Performance Model pre zefektívnenie manažérskeho rozhodovania“.

## 1. Úvod

Startupy, startupový ekosystém, inovácie či informačné a komunikačné technológie sú v súčasnosti čoraz populárnejšími a frekventovanejšími témami nielen na Slovensku, ale i v zahraničí. Ich význam je však opodstatnený. Startupy prinášajú do ekonomiky predovšetkým inovačný a rastový potenciál, ktorých prínos a efektívna využiteľnosť v podobe rastu zamestnanosti, ekonomiky a imidžu krajiny závisí najmä od vhodného ekosystému a aktívnej participácie zainteresovaných skupín. Startupy predstavujú neodlučiteľnú zložku turbulentného a komplikovaného podnikateľského prostredia takmer každej krajiny, podporujú rozvoj odvetví s vysokou pridanou hodnotou a taktiež výrazne prispievajú k rozvoju konkurencieschopnosti nielen na regionálnej úrovni. Aj keď slovenský startupový ekosystém je v porovnaní so zahraničím pomerne nerozvinutý, pokrok vpred je nepochybne badateľný.

## 2. Základné teoretické východiská

Jednotná a presná definícia pojmu startup neexistuje, všetko závisí od uhla pohľadu. Odlišné názory naň majú predovšetkým samotní zakladatelia startupov (starupisti) a investori poskytujúci potrebný kapitál.

### 2.1 Vymedzenie pojmu startup

Termín startup zažil prvú vlnu popularity počas rokov 1996 až 2001, počas tzv. internetovej „dot.com“ horúčky, v dôsledku ktorej vznikalo veľké množstvo podnikov využívajúcich výhodu nového prostredia a doposiaľ nepreskúmaných možností. V súčasnosti zažívajú startupy vďaka neustálemu technologickému pokroku, rozvoju vedy a zmenám preferencií zákazníkov renesanciu. Aktuálny startupový vzostup je však oproti predchádzajúcej internetovej horúčke postavený na pevnejších základoch predurčujúcich jeho dlhodobú stabilitu a úspešnosť (Matušková 2015).

Podľa Blanka (2010) predstavujú startupy organizácie založené za účelom vyhľadávania opakovateľného a škálovateľného podnikateľského modelu. Ich primárnym cieľom môže byť dosahovanie zisku, príjmov či získavanie nových zákazníkov – čokoľvek, na čom sa investori a samotní zakladatelia startupov vzájomne dohodnú.

Startupy nabádajú k neustálym zmenám, vyžadujú a odmeňujú inovatívnosť a kreativitu pri transformácii dobrých nápadov na reálne produkty či služby. Primárnym cieľom startupov nie je vyslovene okamžité dosahovanie zisku, ale predovšetkým budovanie vlastnej podnikateľskej platformy, rastového potenciálu a inovatívneho produktu (Mathews 2012).

Knesl (2012) definuje 2 významy pojmu startup, ktoré sa navzájom dopĺňajú:

- Startup ako firma**, ktorá sa snaží o zavedenie inovácie v celonárodnom až globálnom meradle s vedomím, že šanca zlyhania startupu je až 95 %. Startupisti sú však presvedčení o opaku a nič ich v ich ceste neodradí – okrem samotného zlyhania.
- Startup ako biznis model**, pričom startupisti veria, že pokiaľ aplikujú niektoré návody či princípy, ich šanca na úspech sa nielen zvýši, ale aj značne zrýchli.

Väčšina vyspelých krajín podľa Shabangu (2014) vníma podporu startupového podnikania ako perspektívnu formu investovania do budúcnosti, no zároveň ako aktívne navrhovanie dlhodobej hospodárskej politiky. Autor uvádza 5 kľúčových dôvodov demonštrujúcich nutnosť podpory startupov:

- Inovácie** – sú základnou hnacou silou hospodárskeho rozvoja a zvyšovania produktivity v spoločnosti založenej na vedomostiach. Startupy sú najvhodnejšou formou realizácie nápadov, vynálezov a následne tým najlepším nástrojom pre komercializáciu technologických a iných novinek.
- Nové pracovné miesta a ekonomický rast** – z dlhodobého hľadiska vytvárajú startupové spoločnosti veľkú časť nových pracovných miest a prispievajú k hospodárskemu rastu krajiny, nakoľko potenciál startupových spoločností založených na inováciách reprezentuje zdravé jadro ekonomiky.
- Prínos novej konkurenčnej dynamiky do ekonomického systému** – startupy sú najdynamickejšími ekonomickými organizáciami na trhu, v oveľa väčšej miere prispievajú k zachovaniu zdravej, vitálnej a výkonnej ekonomiky v porovnaní s inými spoločnosťami pôsobiacimi v systéme.

- d) **Podpora výskumných a inovačných systémov** – atraktívny startupový ekosystém podporuje výskum, vývoj a inovačné prístupy vzdelávacích a vedeckých inštitúcií. Študentmi a výskumníkmi je častokrát vnímaný ako vzor, model ako realizovať svoje nápady prostredníctvom založenia startupovej spoločnosti.
- e) **Prínos hodnôt proaktivity do spoločnosti** – startupové podnikanie mení hodnoty spoločnosti a prináša nový spôsob myslenia, kedy si jednotlivci začínajú čoraz viac uvedomovať zodpovednosť za ich vlastnú prácu a profesionálny rozvoj.

## 2.2 Charakteristika startupového ekosystému

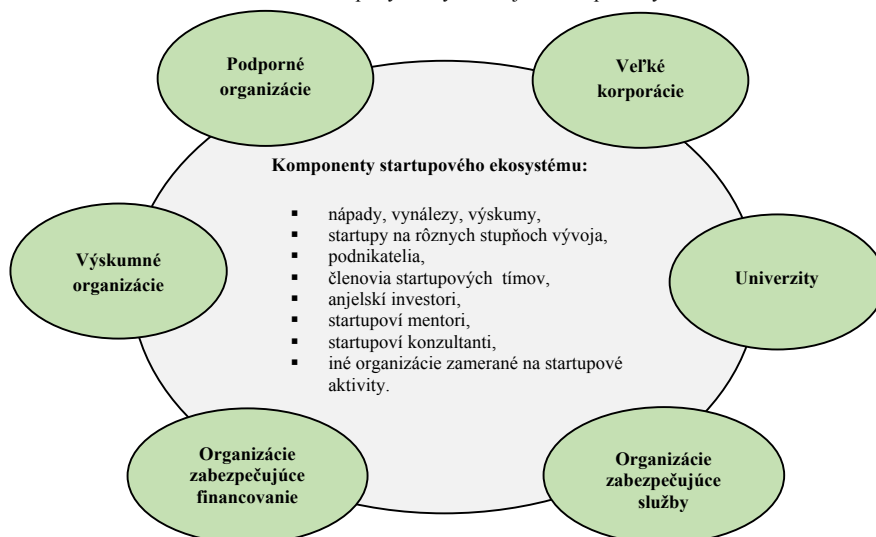
Podnikateľský a startupový ekosystém vníma väčšina zahraničných a uznávaných autorov ako synonymum, avšak niektorí autori tieto dva pojmy striktné oddeľujú. Uvádžame preto pohľady viacerých autorov.

Podnikateľský ekosystém možno podľa Mišúna (2016) vnímať ako nové usporiadanie vzťahov medzi viacerými podnikateľskými subjektmi hľadajúcimi v geograficky ohraničenom priestore istú stabilitu a odolnosť voči externým zmenám. Za kľúčovú charakteristiku podnikateľského ekosystému možno považovať vzájomnú previazanosť aktérov prejavenu prostredníctvom interakcií a zakotvenú vo vzájomných súvislostiach.

Startupový ekosystém reprezentuje prostredie, priestor, v ktorom jednotlivé startupy vznikajú, pôsobia a vyvíjajú svoje aktivity. V ekonomicky vyspelejších krajinách je startupový ekosystém oveľa aktívnejší a vyvinutejší než v ekonomicky menej vyspelých krajinách. Rozdiely sú viditeľné nielen medzi krajinami, ale i v rámci samotnej krajiny, keďže startupy majú prirodzenú tendenciu zoskupovať sa do startupových centier riešiacich podobné problémy a pociťujúcich podobné potreby (Matusková 2015).

Podľa Startup Commons (2017) tvoria startupový ekosystém ľudia, startupy na odlišných stupňoch vývoja a rôzne typy organizácií sústreďujúcich sa na jednom mieste (fyzicky alebo virtuálne), ktoré prostredníctvom vzájomnej interakcie vytvárajú vhodné a atraktívne prostredie na vznik nových startupov. Uvedené organizácie možno rozdeliť do viacerých kategórií, ktoré spolu s komponentmi startupového ekosystému uvádzame v Schéme 1.

Schéma 1 Startupový ekosystém a jeho komponenty



(Zdroj: Startup Commons 2017)

### 3. Výsledky a diskusia

Cieľom príspevku bolo analyzovať vývoj aktuálneho stavu slovenského startupového ekosystému počas rokov 2014 a 2016 a využitie jeho potenciálu prispievajúceho k zvyšovaniu konkurencieschopnosti krajiny. Údaje, týkajúce sa aktuálneho stavu slovenského startupového ekosystému, boli čerpané z ročných prieskumov poradenskej spoločnosti KPMG (The Startup Survey), ktoré sú publikované pod záštitou uvedenej spoločnosti od roku 2014.

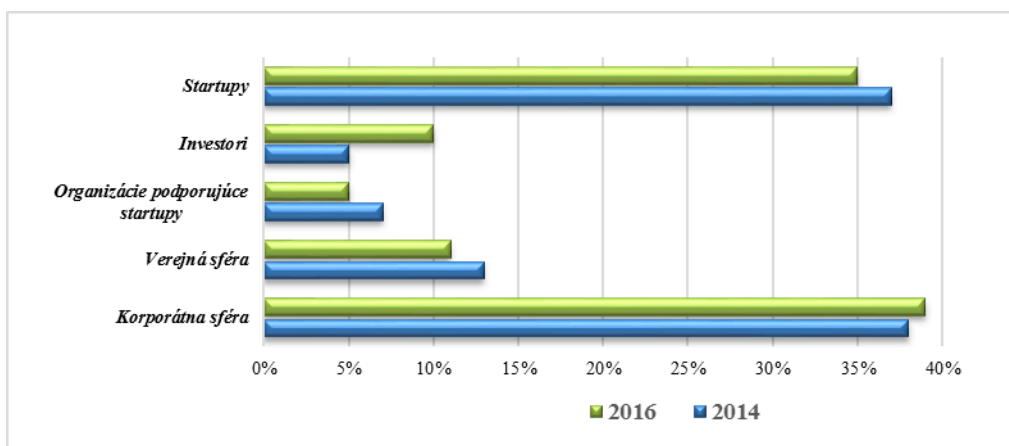
Spoločnosť KPMG predstavuje globálnu sieť poradenských spoločností pôsobiacich v 155 krajinách poskytujúcich služby v oblasti auditu, daní a poradenstva. Organizácia zamestnáva viac ako 189 tisíc ľudí, ktorí pracujú v členských firmách po celom svete. Na slovenskom trhu figuruje spoločnosť KPMG od roku 1991, zamestnáva viac ako 300 ľudí a doteraz si získala dôveru už viac ako 3 000 klientov – predovšetkým malých a stredných podnikov, korporácií, inštitúcií štátnej a verejnej samosprávy a súkromných investorov (KPMG 2017a).

Jednou z najnovších ponúkaných služieb spoločnosti KPMG je platforma The Startup Studio, ktorá vznikla v roku 2013 s cieľom podporovať zakladateľov startupov a rozvíjajúcich sa spoločností. Z pohľadu KPMG sa jednalo predovšetkým o rozširovanie sietí a získavanie nových klientov. **The Startup Studio** ponúka nasledujúce služby:

- a) spoluprácu so zakladateľmi startupov od úplného začiatku nielen prostredníctvom vytvorenia atraktívneho biznis modelu, ale i budovania silných vodcovských schopností a vzťahov založených na dôvere,
- b) zdieľanie know-how a kontaktov z tech ekosystému, ako i kontaktov v rámci KPMG Professional network a ďalšími relevantnými stranami,
- c) prístup k vlastným zdrojom vedomostí a praktických poznatkov,
- d) prepájanie zakladateľov startupov s korporátnymi a investorskými kontaktmi,
- e) priestor na mentoring, prípravu a testovanie prezentácií pre investorov, go-to-market stratégií, biznis modelov a pod. (KPMG 2017b).

The Startup Studio každoročne publikuje od roku 2014 pod záštitou poradenskej spoločnosti KPMG prieskum, **The Startup Survey**, ktorý analyzuje aktuálny stav slovenského startup ekosystému, jeho zaujímavých jednotlivcov a lídrov. Jedným z cieľov prieskumu je tiež poukázať na dôležitú úlohu startupov a startup ekosystému v budúcnosti slovenskej ekonomiky a rozvoji nových silných biznis lídrov (Ryan 2014).

Prieskum je každoročne spracovaný na základe odpovedí respondentov, pričom jeho výsledky sú doplnené diskusiou s najvýznamnejšími osobami slovenského startup ekosystému, ktorí majú výrazný vplyv na jeho smerovanie. Porovnanie vývoja štruktúry respondentov tohto prieskumu za roky 2014 a 2016, ktorí tvoria základný zdroj informácií, je zobrazená v nasledujúcom grafe.



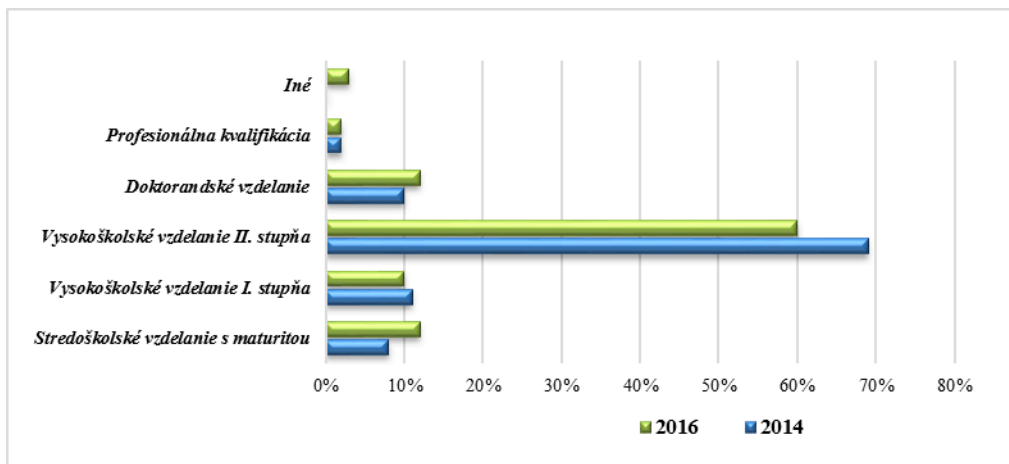
Graf 1 Komparácia vývoja štruktúry respondentov prieskumu spoločnosti KPMG v rokoch 2014 a 2016  
(Zdroj: Startup Survey 2014, 2016)

Súkromný sektor, verejný sektor, štát, investori i samotné startupy tvoria dôležité piliere slovenského startupového ekosystému. Poskytujú startupovým spoločnostiam isté zázemie, príležitosti a služby počas celého procesu ich vývoja. V nasledujúcej časti príspevku sme sa zamerali na podrobnejšiu analýzu uvedených skupín respondentov – na ich aktuálny stav, charakteristické črty, postoje, vízie do budúcnosti a pod.

### Profil slovenských startupistov

Výsledky prieskumu priniesli zaujímavý záver – takmer **73 % respondentov je mladších ako 35 rokov** a iba približne **9 % má viac ako 40 rokov**. Tento pozitívny fakt poukazuje na zakorenenosť podnikania v slovenskej spoločnosti a rastúce podnikateľské ambície mladej generácie. Tá je síce ochotná podstupovať vyššie riziko, avšak častým problémom je práve nedostatok finančných zdrojov a chýbajúce praktické skúsenosti z oblasti biznisu. Negatívnym a nepopulárnym trendom, ktorý sa počas rokov 2014 až 2016 vôbec nezmenil, je viditeľná prevaha mužským zakladateľov startupových spoločností, ktorí reprezentujú až 76 %. Slovensko však v tomto smere nie je žiadnou výnimkou.

Až **85 % respondentov má vysokoškolské vzdelanie** alebo profesionálnu (odbornú) kvalifikáciu, pričom najčastejšie majú ukončené vzdelanie v oblasti **manažmentu (37 %)** a informatiky (25 %). V porovnaní s rokom 2014, kedy až 42 % respondentov malo vzdelanie v oblasti IT, tento vývoj poukazuje na zaujímavý fakt – nie je nutné mať dokonalé technické zručnosti, no i skúsenosti z oblasti biznisu. Pri budovaní startupového tímu je preto dôležité hľadať schopných ľudí z rôznych odborov a viesť ich ku konštruktívnej spolupráci. Široká škála akademických možností tak vytvára silný základ pre slovenský startupový ekosystém.



Graf 2 Komparácia vzdelanostnej úrovne slovenských startupistov v rokoch 2014 a 2016

(Zdroj: Startup Survey 2014, 2016)

Počet zamestnancov v startupových spoločnostiach sa za posledné roky zmenil. Kým v roku 2014 pracovalo až 66 % respondentov v tíme 2 až 3 ľudí a 17 % pracovalo samostatne, v roku 2016 má startupová spoločnosť v priemere 5 zamestnancov, iba 10 % startupistov pracuje samostatne a 11 % zamestnáva 10 zamestnancov. Podľa prieskumu však až **90 % respondentov plánuje v nasledujúcom roku prijať nových pracovníkov**, čo by malo v prípade úspechu výrazný pozitívny dopad na zamestnanosť krajiny. Zvyšovaním počtu zamestnancov si zakladatelia zároveň uvedomujú nutnosť budovania spoľahlivého a rôznorodého tímu ľudí, ktorý je jedným zo základných predpokladov úspechu. Zatiaľ iba **55 % slovenských startupov generuje obrát**, pričom respondenti uvádzajú ako hlavné priority pre nasledujúci rok práve zvýšenie predaja, rozvíjanie produktu, zvýšenie objemu finančných prostriedkov, expandovanie na nové trhy či prijímanie nových zamestnancov.

Startupové spoločnosti sú doteraz financované prevažne osobnými úsporami, nasledujú biznis anjeli, rizikový kapitál, priatelia a rodina, iné zdroje a nakoniec na Slovensku zatiaľ nie veľmi známy crowdfunding. V porovnaní s rokom 2014 pokleslo financovanie startupov z vlastných úspor a prostredníctvom biznis anjelov o 3 %, pričom najvýraznejší **nárast o 10 % zaznamenal rizikový kapitál**. Napriek pozitívnemu prístupu zo strany investorov sa podarilo získať externé financovanie iba necelú polovicu slovenských startupov, oproti roku 2014 to predstavuje nárast o 5 %. Navýšiť financovanie z externých zdrojov počas nasledujúcich 12tich mesiacov plánuje až 87 % respondentov zastupujúcich startupy.

### Profil slovenských investorov

Investori sú palivom, ktoré poháňa startupový ekosystém. Podľa prieskumu predstavujú najaktívnejšiu investorskú skupinu investori poskytujúci rizikový kapitál, aktivita biznis anjelov je pomerne slabá (17 %). Za posledných 12 mesiacov respondenti investovali do ďalších 60tich startupových spoločností, približne 32 % investovalo viac ako 1 milión eur. Investície vo výške 50 až 100 tisíc eur predstavovali najväčšiu časť (25 %), čo je pomerne málo, avšak vzhľadom k relatívne nízkemu veku zakladateľov nie veľmi prekvapujúce. V nasledujúcich 12 mesiacoch sú investori ochotní investovať viac ako 30 miliónov €, pričom **najpreferovanejšou investíciou (31 %) majú byť investície vo výške viac ako 5 miliónov €**, čo je pomerne prekvapivým, no pozitívnym faktom.

Investori kladú pri hodnotení startupov vysoký **dôraz predovšetkým na kvalitu tímu**, ktorá je ich jasnou prioritou. Nasledujú vlastnosti produktu, potenciál predaja, prítomnosť na rôznych trhoch a prvú top 5 uzatvára dosiahnutá úroveň predaja. Uvedené faktory hodnotenia startupov z pohľadu investorov nútia zakladateľov uviesť si, že v prvom rade je nutné zamerať sa na vytvorenie atraktívneho biznis modelu.

### Vzájomná interakcia medzi startupmi a investormi

**Sektorové záujmy slovenských investorov a startupových spoločností nie sú, bohužiaľ, v súlade.** Kým investori sa zaujímajú predovšetkým o sektory Fintech, Cyber Security a Enterprise Software, startupisti prejavujú najvyšší záujem v oblasti Business Services, Hardware a Consumer Services. Jediné sektor Consumer Services je pomerne silno zastúpený v prípade oboch strán. Akýkoľvek startup pôsobiaci v odvetví, ktoré nie je predmetom záujmu investorov, by sa mal zamyslieť nad rizikom prípadného zlyhania z dôvodu presadzovania neatraktívnych a neškálovateľných produktov a služieb. Podľa výsledkov štúdie sú investori najviac ochotní investovať do startupových spoločností v štádiu beta – prototyp, štádiu dosahovania počiatočných tržieb a rastúcich tržieb. Táto predstava investorov sa relatívne zhoduje s aktuálnou úrovňou vývoja slovenských startupov, kde sa 42 % startupov nachádza v štádiu beta, 28 % v štádiu dosahovania počiatočných tržieb a 18 % v štádiu dosahovania rastúcich tržieb.

### Profil slovenskej korporátnej sféry

Slovensko disponuje rozsiahlou sieťou stredných až veľkých podnikov a korporácií, ktoré by mali byť aktívne zapojené do lokálnych startup ekosystémov. Na Slovensku to, bohužiaľ, neplatí, keďže podľa prieskumu približne dve tretiny respondentov doň nie sú vôbec zapojené. Ako hlavný dôvod uvádzajú skutočnosť, že to nie je ich základnou prioritou podnikania (až 65 % respondentov), niektorí nevedia nájsť spôsob, ako sa do ekosystému zapojiť, nemajú potrebné know-how a pod. Z výsledkov prieskumu taktiež vyplýva, že **čím sú podniky väčšie (500 a viac zamestnancov), tým ich aktivita v zapájaní sa do slovenského startupového ekosystému nepochopiteľne klesá**. Tento fakt je považovaný za veľké sklamanie. V budúcnosti by preto mali byť výhody zapájania sa do ekosystému viac propagované a angažovanosť viac podporovaná na všetkých úrovniach.

Najčastejšou formou podpory startupov zo strany podnikov a korporácií je podľa výsledkov štúdie **poskytovanie mentorských služieb**, ktoré sú pre zakladateľov startupov nesmierne cenné. Ako ďalšie typy podpory uviedli respondenti priame financovanie, poskytovanie znalostí z oblasti trhu, zliav na produkty a služby či pomoc pri vyhadzovaní investorov. Sektorové záujmy slovenských korporácií a startupových spoločností opäť nie sú v súlade. Korporácie, podobne ako investori, sa zaujímajú predovšetkým o sektor Fintech, Cyber Security a Business Services. Záujem startupistov v týchto oblastiach nie je taký výrazný, viditeľné je skôr čiastkové zastúpenie startupov v rozličných sektoroch – takáto diverzita je však vnímaná pozitívne.

## Profil organizácií podporujúcich slovenský startup ekosystém (tzv. startup spaces)

Podľa výsledkov prieskumu všetky organizácie poskytli startupom pomoc pri rozvoji stratégie a veľmi vysoké percento z nich **podporuje startupy formou vzdelávania, mentoringu, organizáciou neformálnych akcií či poskytovaním rôznych zliav**. Žiaden z respondentov však nevedel v rámci foriem podpory finančný reporting a asistenciu pri riadení (management assistance). V tejto oblasti veľmi rada pomôže práve spoločnosť vykonávajúca tento prieskum – poradenská spoločnosť KPMG.

Z organizácií podporujúcich startupy považujú za najväčšiu výzvu pri ich spolupráci práve nedostatok vodcovských či manažérskych schopností, pomerne málo vysoko-kvalitných myšlienok a ideí. Uvedené dôvody odrážajú kvalitu ich startupových klientov. Čím ďalej, tým viac sa rozširuje okruh ľudí pokúšajúcich sa preraziť so svojimi nápadmi a projektmi. Podľa prieskumu však až **59 % startupistov pôsobil v projektoch, ktoré napokon nevyšli**, čo predstavuje oproti roku 2014 nárast o viac ako štvrtinu. Ako tretí najväčší problém uviedli respondenti financovanie, nasledovala nedostatočná podpora zo strany verejných autorít či nedostatok nefinančných zdrojov (napr. čas, priestor či personál).

## Profil slovenského verejného sektora

**Zo subjektov verejného sektora je približne 44 % aktívne zahrnutých do slovenského startupového ekosystému**. Z uvedenej skupiny sa 13 % nepodieľa priamo na spolupráci, ale iba podporuje startupový ekosystém, 22 % respondentov je aktívne zapojených a až 62 % nielen priamo so startupmi spolupracuje, ale i podporuje startupový ekosystém. Z hľadiska foriem podpory startupov organizáciami verejného sektora je najviac preferovaná pomoc pri organizovaní neformálnych akcií, nasleduje vzdelávanie, podpora pri exporte a pri financovaní, mentoring a iné. Za najväčšiu výzvu pri spolupráci so startupmi uvádzajú organizácie práve nízku úroveň kooperácie medzi rôznymi aktérmi startupového ekosystému, nasleduje financovanie, problém s identifikáciou perspektívnych startupov či nedostatok finančných zdrojov.

## 4. Záver

Cieľom príspevku bolo analyzovať vývoj aktuálneho stavu slovenského startupového ekosystému počas rokov 2014 a 2016 a využitie jeho potenciálu prispievajúceho k zvyšovaniu konkurencieschopnosti krajiny.

Na záver nášho príspevku môžeme konštatovať, že podľa výsledkov analyzovaných štúdií spoločnosti KPMG je viac ako 75 % z celkového počtu respondentov toho názoru, že **slovenský startupový ekosystém sa v priebehu analyzovaných rokov výrazne zlepšil**.

### Stručné zhrnutie charakteristík slovenských startupistov:

- sú mladí, vzdelaní, ambiciózni a aj napriek vysokej šanci zlyhania a oneskorenej generácii zisku sú ochotní toto riziko podstúpiť,
- zakladateľmi sú takmer výlučne muži so skúsenosťami a vzdelaním z oblasti manažmentu a ekonómie, prekvapivo nie z oblasti IKT,
- na financovanie svojich startupov využívajú spočiatku osobné úspory, neskôr sa zameriavajú na rizikový kapitál a biznis anjelov,
- iba necelé polovice slovenských startupistov sa podarilo získať externé financovanie, v budúcom roku však až 87 % respondentov počíta s jeho navýšením.

Napriek skutočnosti, že väčšina startupov sa nachádza v štádiu **beta – prototyp (42 %)** a pôsobia v oblasti **Fintech, Business Services a Enterprise Software**, investori sú viac ako aktívni. Za posledný rok investovali do viac ako 60 startupových spoločností, približne tretina z nich bola ochotná investovať čiastku vo výške viac ako 1 milión € a v nasledujúcom roku plánujú do startupových projektov celkovo preinvestovať ďalších 30 miliónov €.

Korporátna sféra nie je do startupového ekosystému dostatočne zapojená, najčastejším dôvodom je nezáujem o túto oblasť podnikania, nedostatočné vedomosti, skúsenosti či know-how. Poskytovanie mentorských služieb, priameho financovania, zliav, koučingu a zdieľanie kontaktov sú najbežnejšími formami podpory startupov zo strany podnikov a korporácií.

Až 44 % subjektov verejného sektora je aktívne zapojených do slovenského startupového ekosystému, pričom 62 % z nich so startupmi nielen priamo spolupracuje, ale podporuje i samotný startupový ekosystém.

Za prioritné silné stránky slovenského startup ekosystému považujú všetci respondenti vzdelanú pracovnú silu, dostupnosť členov startup tímu, cenovú dostupnosť produktov a služieb, prístup k mentoringu, vysokú úroveň motivácie a podnikateľský duch.

Jedna z kapitol štúdie je každoročne venovaná radám a postrehom venovaným slovenským startupom, ktoré sú zostavené spoločnosťou KPMG.

Spoločnosťou KPMG boli pre rok 2016 zostavené nasledujúce **odporúčania** do budúcnosti:

- **Odstrániť negatívny pohľad na prípadný neúspech.**  
Zlyhanie je realitou života nielen bežného, ale i v podnikaní. Mnoho súčasných úspešných podnikateľov nedosiahlo svoj konečný cieľ a zlyhalo tesne pred ním. Široká verejnosť by mala preto prostredníctvom médií približovať realitu podnikateľského zlyhania a povzbudzovať lídrov z oblasti slovenského startup ekosystému k zdieľaniu svojich skúseností.
- **Podporiť vstup žien do startup ekosystému.**  
Nízka miera participácie žien pri zakladaní startupov sa, bohužiaľ, za posledné roky nezmenila. Nie je prípustné, aby ekosystém ignoroval 50 % talentov. Jedným z riešení by mohli byť výhradne žensky orientované podujatia, akcie, ocenenia a pod. Mediá by opäť mali nabádať k zdieľaniu príbehov úspešných podnikateľiek, ktoré by sa tak stali vzorom pre mnohé ženy. Akékoľvek iniciatívy v tomto smere sú vítané a mali by byť nepochybne podporované.
- **Zvýšiť interaktivitu medzi startup ekosystémom a korporáciami.**  
Slovensko je bohaté na veľké národné a nadnárodné spoločnosti, ktoré predstavujú významný zdroj zdieľania vedomostí a medzinárodných kontaktov. Korporátna sféra môže poskytnúť užitočný priestor pre testovanie produktov, mentoring či slúžiť ako zdroj neoceniteľnej spätnej väzby. Zatiaľ je však tento zdroj pomerne nevyužitý.
- **Zlepšiť plánovanie a pripravenosť investorov.**
- **Zvýšiť spoluprácu medzi verejným sektorom a startup coworkingami.**
- **Včas posúdiť komerčnú realizovateľnosť startupových nápadov.**
- **Zamerať sa na dôležitosť škálovateľnosti.**
- **Rozšíriť podnikateľskú základňu** (Startup Survey, 2016).

Startupy možno v istom zmysle chápať ako významné katalyzátory hospodárskeho rozvoja prinášajúceho so sebou rast zamestnanosti a s ňou spojený rast životnej úrovne obyvateľov a zhodnocovanie ľudského kapitálu. Potenciál startupov môže byť využitý iba za podmienok vytvorenia adekvátneho regulačného a legislatívneho rámca, o ktorý sa momentálne snaží vláda Slovenskej republiky prostredníctvom koncepcie podpory startupov. Ich skutočný potenciál však spočíva v možnosti štruktúrálného podieľania sa na kvalitatívnej zmene systému fungovania danej ekonomiky. Úspešné a perspektívne startupy dokážu skrz inovácií transformovať existujúcu ekonomiku a zlepšiť jej postavenie na globálnej úrovni (Záležáková 2015).



**Zoznam bibliografických odkazov**

- Blank, S., 2010. What's a Startup: First Principles. [on-line]. [cit. 2017-03-01]. Available on the Internet: <https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>
- Knesl, J., 2012. Co je to startup? [on-line]. [cit. 2017-03-01]. Available on the Internet: <http://www.knesl.com/co-je-startup>
- KPMG, 2017a. O KPMG na Slovensku. [on-line]. [cit. 2017-03-05]. Available on the Internet: <https://home.kpmg.com/sk/sk/home/about/o-kpmg-na-slovensku.html>
- KPMG, 2017b. The Studio – Emerging Tech. [on-line]. [cit. 2017-03-05]. Available on the Internet: <https://home.kpmg.com/sk/sk/home/services/enterprise11/the-studio.html>
- Mathews, B., 2012. Think Like a Startup. [on-line]. [cit. 2017-03-01]. Available on the Internet: <https://vtechworks.lib.vt.edu/bitstream/handle/10919/18649/Think%20like%20a%20STARTUP.pdf>
- Matušková, R., 2015. Základné témy v praxi a výskume startupov. In *Podnikateľské modely a podnikateľské stratégie startupov I: Recenzovaný zborník vedeckých prác*. Bratislava: Ekonóm. ISBN 978-80-225-4167-1.
- Mišún, J., 2016. Slovenský podnikateľský ekosystém. In *Podnikateľské modely a podnikateľské stratégie startupov II: Recenzovaný zborník vedeckých prác*. Bratislava: Ekonóm. ISBN 978-80-225-4328-6.
- Ryan, K., 2014. Úvod. [on-line]. [cit. 2017-03-05]. Available on the Internet: <https://home.kpmg.com/sk/sk/home/insights/2014/11/startup-survey-2014.html>
- Shabangu, S., 2014. The importance of startup companies for economic development. [on-line]. [cit. 2017-03-04]. Available on the Internet: <https://www.linkedin.com/pulse/20141122084428-77551011-the-importance-of-startup-companies-for-economic-development>
- Startup Commons, 2017. [on-line]. [cit. 2017-03-04]. Available on the Internet: <http://www.startupcommons.org/what-is-startup-ecosystem.html>
- Startup Survey, 2014. [on-line]. [cit. 2017-03-05]. Available on the Internet: [http://delaneycorpfin.com/wp-content/uploads/2014/12/KPMG\\_Startup\\_Survey\\_2014.pdf](http://delaneycorpfin.com/wp-content/uploads/2014/12/KPMG_Startup_Survey_2014.pdf)
- Startup Survey, 2016. [on-line]. [cit. 2017-03-05]. Available on the Internet: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/06/startup-ecosystem-survey-slovakia-2016.pdf>
- Záležáková, E., 2015. Význam a podpora startupov v Slovenskej republike. In *Podnikateľské modely a podnikateľské stratégie startupov I: Recenzovaný zborník vedeckých prác*. Bratislava: Ekonóm. ISBN 978-80-225-4167-1.