

# FORESIGHT

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

Prosinec 2011

## Vesmírný byznys

šance pro české firmy

str. 6 - 11



**CESTOVNÍ  
MAPA**  
konkurence-  
schopnosti  
2011 - 2015

str. 8 - 14

**INSTITUCE**  
slabina domácí  
ekonomiky

str. 12 - 14

**SPOLCHEMIE**  
boduje v USA

str. 18

# Pokud investor nepochopí váš nápad do dvou minut, projekt je ztracen

Britský poradce Alex Smeets, který pomáhá začínajícím podnikatelům s realizací jejich inovativních projektů, doporučuje při vyjednávání naprostou upřímnost

■ Jan Záluský

jan.zalusky@economia.cz



## Alex Smeets (50)

Působil do dubna 2011 jako regionální ředitel společnosti Oxford Innovation a senior konzultant firmy SQW. Pracoval také jako výkonný ředitel St. John's Innovation Centre, světově proslulého střediska, které poskytuje flexibilní prostory a podpůrné zázemí pro začínající podniky. Smeets nyní provozuje vlastní obchodní a grantové poradenství v oblasti inovací. Vystupuje také jako moderátor, zprostředkovatel workshopů a poradce pro získání obchodních grantů v rámci britského podnikatelského programu East of England Understanding Finance for Business. Působí zároveň v grantové komisi posuzující žádosti z oblasti technologií. Smeets získal doktorát v oboru materiálové vědy na Univerzitě v Cambridge.

**N**ebát se prozradit potenciálním investorům detaily svého nápadu, být k nim maximálně upřímný a nemít přehnaná očekávání ohledně hodnoty nového byznysu. Takový přístup doporučuje při hledání investorů Alex Smeets, který do letoška pracoval jako regionální ředitel britské firmy Oxford Innovation. Ta se už přes dvacet let věnuje podpoře začínajících firem, radí se sháněním financí a poskytuje další zázemí.

**Inovativní produkty vznikají často při spolupráci začínajících firem s výzkumnými týmy vysokých škol. Řada podnikatelů se ale obává, že vědci nebudou mít pochopení pro ekonomickou stránku spolupráce. Jaké s tím máte zkušenosti ve Velké Británii?**

Stává se to i u nás. Výzkumníci často nechtějí mluvit byznysovým jazykem. Jde o to, spolupracovat s vědci, kteří jsou připraveni a ochotni uvažovat jinak. Je třeba zjistit, jakou mají k práci motivaci. Někdy se ukáže, že oni si prostě chtějí dělat dál svůj výzkum a o nic jiného se nestarat. Tam nemá cenu dál se snažit. Někdy ovšem zjistíte, že jejich motivací je vydělat peníze. Pak jim musíte začít vysvětlovat, že když chtějí peníze, je třeba začít pracovat jinak.

**S jakými překážkami se při rozvoji inovativních projektů v Británii setkáváte?**

Mnoho firem, kterým pomáháme, jsou technologické podniky v počáteční fázi fungování. Jejich majitelé si často myslí, že stačí mít dobrou technologii a vše ostatní přijde samo. Jsou přesvědčeni, že když mají chytré řešení, lidé by jim měli dát peníze na výzkum. Takhle to ale nefunguje. Začínající firmy si musí uvědomit, že se vyplatí rozvíjet pouze technologie, o které má nebo teprve bude mít trh zájem.

**Co musí inovativní projekt obsahovat?**

Jeho tvůrce by měl trh opravdu znát. Vědět, po čem je poptávka, kdo už prodává podobné řešení a může být tím pádem konkuren-

cí. Zda bude firma vyrábět a prodávat zboží sama, najde si výrobce nebo pouze poskytne někomu licence na výrobu a prodej.

**Jakým způsobem se do rozvoje inovací zapojují britské úřady?**

V Británii existuje mnoho iniciativ, které podporují podnikání a inovace. Podporu dostávají například univerzity, jež díky ní mohou zaměstnat odborníky, kteří jim poradí nejlepší cestu od prvního nápadu po jeho komerční využití. Ukázalo se ale, že zejména menší univerzity nejsou často schopné vytvořit tým, jenž by časem mohl fungovat bez veřejných peněz. Ty je třeba přesvědčit, aby pracovaly dohromady s ostatními univerzitami v okolí a sdílely zdroje. V Británii je také iniciativa, kdy úlohu prvního zákazníka u nových inovativních projektů převzme stát.

**Jak vypadá podpora státu nyní, když Británie musí výrazně šetřit?**

Mnoho podpůrných programů bylo zastaveno. Na příští rok chystá vláda program koučinku – chce podporovat firmy, aby zjišťovaly svůj růstový potenciál. Když nejste rostoucí byznys, je nyní velmi obtížné získat v Británii státní podporu.

**Zmínili jste, že veřejný sektor často působí v Británii jako první zákazník. Vzpomenete si na nějaký úspěšný příklad?**

Zdravotní organizace v regionu Cambridge požádala veřejnost, aby jí posílala chytrá řešení, jak pomoci lidem, kteří mají dlouhodobé zdravotní problémy. Jedna začínající firma přišla se zařízením do mobilů. Zařízení pomáhá lidem se ztrátou krátkodobé paměti, kteří se bojí opouštět domov, protože často zapomenou, kam se vlastně vydali. Zařízení ví, kde se jeho uživatel právě nachází, a když není na správném místě, tak mu pošle zprávu. Napiše mu třeba, že za půl hodiny má být u lékaře, ale že se nikam nepohybuje, tak jestli tam chce stále jít. Zdravotnická organizace řekla, že na vývoj zařízení dá peníze, a získá tak právo na jeho používání.

# Národní technika



„Když něco skrýváte, investor na to stejně jednou přijde a obě strany ztratí spoustu času i úsilí. Investoři si vždy dělají svůj vlastní průzkum.“

**Začínající podnikatelé si často stěžují, že se jim těžko shání „byznys anděle“ na financování projektů...**

Většina byznys andělů investuje pouze do firem, u kterých očekává výrazný nárůst jejich hodnoty. Když nemáte argumenty dokládající váš budoucí růst, ani za ním nechoďte. Musíte vysvětlit, kde na trhu vidíte pro svůj produkt prostor, a přesvědčit ho, že víte, jak trh funguje, kdo je vaše konkurence a jak se s ní vypořádáte. Dále musíte ukázat, že jste schopni určit vývoj firmy, což většinou znamená mít k dispozici tým

Anglický poradce Alex Smeets varuje podnikatele před přeceňováním hodnoty jejich nápadu.  
FOTO: HN – VÁCLAV VAŠKŮ

spolupracovníků. Zatím asi nejste schopni je zaměstnat, ale investor chce vědět, že víte, po kterých lidech sáhnout. Investor musí věřit, že víte, o čem mluvíte.

**Jenže první kontakt s investorem bude pravděpodobně jen dopisem...**

Ano, pošlete investorovi svůj byznys plán. Jenže byznys andělé dostávají podobných projektů denně spoustu. A musí být schopni zhruba během dvou minut pochopit, proč by měli do projektu dát své peníze. Samotný byznys plán by neměl být delší než patnáct stran. Shrnutí, které budou číst nejdříve, by se mělo vejít na dvě strany.

**Čeho se raději při jednání s byznys anděly vyvarovat?**

Neměli byste mít nerealistická očekávání. Když přeženete finanční hodnotu svého nápadu, nebudete před investorem působit důvěryhodně. Setkávám se také často s tím, že začínající podnikatelé nechtějí o svých nápadech moc mluvit. Žádají investora, aby podepsal smlouvu předtím, než mu vůbec něco prozradí. Většina investorů ale nepodepíše. Je třeba jim opravdu říci, o co v projektu jde.

**Jak zabránit tomu, že investor na poslední chvíli od projektu odstoupí?**

Investor odstoupí zpravidla proto, že objeví něco, o čem měl vědět, než se do projektu pustil. Nejlepší způsob, jak se těmto zvrátům vyhnout, je být k němu naprosto upřímný a dát mu maximum informací. Když něco skrýváte, investor na to stejně jednoho dne přijde a obě strany ztratí spoustu času a úsilí. Investor může zjistit, že žadatel o financování nemá práva na duševní vlastnictví týkající se produktu. Anebo na trhu existuje konkurence, o níž ho podnikatel neinformoval a která pracuje na stejném řešení. Investoři si vždy dělají vlastní průzkum.

**Jaké jsou nejčastější příčiny selhání začínajících inovativních firem?**

Nejčastěji jde o problém zakladatelů. Obvykle jsou to vědci, kteří si chtějí zachovat naprostou kontrolu nad projektem. Chtějí být generálními řediteli, ale nechápou, že tato funkce vyžaduje úplně jiný styl práce, než jsou zvyklí jako výzkumníci. Jen málokdy se stane, že výborný vědec může být zároveň výborným manažerem. Zakladatelé se musí smířit s tím, že až se firma rozroste, začnou v ní hrát menší roli. Mohou třeba dělat šéfa výzkumu. Někdo jiný ale bude řídit firmu na každodenní bázi a dělat rozhodnutí. Když toto nedokážou akceptovat, tak projekt obvykle selže. ■