



EUROPEAN CLUSTER  
COLLABORATION PLATFORM

# Entrepreneurship in Europe: Cluster support for start-ups and scale-ups

## Summary



EU Clusters Talks  
20 March 2024, 8:30 – 9:45 CET

An initiative of the European Union



## Podnikání v Evropě: Podpora klastrů pro začínající podniky a podniky ve velkém měřítku

### ZÁPIS

European Cluster Collaboration Platform zorganizovala přednášku EU Clusters Talk, která proběhla 20. března 2024 a jejímž cílem bylo diskutovat o významu začínajících podniků a podniků působících ve velkém měřítku pro evropské hospodářství, představit osvědčené postupy na jejich podporu a poskytnout výhled dalších opatření, která jsou potřebná pro podporu podnikání.

#### Program přednášky:

Moderátorka: Zivile Kropaite

1. ECCP novinky, **Nina Hoppmann**, členka týmu, ECCP
2. Přístup k financování pro začínající podniky a podniky působící ve velkém měřítku  
**Armando Melone**, politický úředník, DG GROW, European Commission
3. Panelová diskuze  
**Anna Tórz**, referentka pro mezinárodní spolupráci, Poznan Science and Technology Park  
**Catriona Murphy**, klastrová manažerka, Ireland South East Financial Services Cluster  
**Martin Rabe**, vedoucí společnosti Stratofare, it's OWL Clustermanagement GmbH  
**Raffaella Bruzzone**, Obchodní komora Janov, Enterprise Europe Network
4. Možnosti financování, **Nina Hoppmann**, členka týmu ECCP

#### Klíčová sdělení

- Program "InvestEU" je důležitou iniciativou na podporu start-upové scény v Evropě. Decentralizuje financování a podporuje přeshraniční investice s cílem vytvořit silný kapitálový trh v celé EU.
- Klastrové organizace mají různé přístupy k podpoře při zakládání a rozšiřování podniků. Sahají od služeb na míru a služeb s přidanou hodnotou přes mentoring a partnerské programy až po rizikové klientské modely.
- Síť Enterprise Europe Network může podnikům poskytnout služby včetně posouzení podnikání, identifikace růstových příležitostí a budování kapacit pro přístup k financování.
- Řečníci se vyslovili pro "evropský" způsob podpory začínajících podniků, který by využil jedinečnou hodnotu jednotného trhu EU.

### 1. NOVINKY ECCP

**Nina Hoppmann**, členka týmu ECCP

Po úvodním slovu moderátorky Zivile Kropaite byly představeny následující novinky:

1. Přihlaste se na [Evropskou klastrovou konferenci](#), která se koná 7. a 8. května 2024, a na matchmakingovou akci.
2. Přihlaste se na [Clusters meet Regions v Miláně](#) - 26.-27. března 2024.
3. Zapište si datum konání [Clusters meet Regions v Grazu](#) - 18.-19. června 2024.
4. Bezplatná zkušební verze [Trend Universe](#) pro všechny uživatele ECCP s profilem a novými inovačními trendy

## 2. Přístup k financování pro začínající podniky a podniky působící ve velkém měřítku

*Armando Melone, politický úředník, DG GROW, European Commission*

Armando Melone hovořil o financování a investičním prostředí pro malé a střední podniky, start-upy a scale-upy v Evropě, zdůrazňující jejich zásadní roli v podpoře inovací. I když má Evropa solidní základnu v akademickém i praktickém výzkumu, region se potýká s problémy při přeměně těchto inovací na ziskové podniky kvůli výraznému nedostatku financování, například ve srovnání se Spojenými státy. Komise podniká kroky k řešení těchto výzev prostřednictvím různých iniciativ a programů. Jedním z nich je program "InvestEU", který je podpořen zárukou EU ve výši 26 miliard eur a poskytuje finanční nástroje prostřednictvím implementačních partnerů, jako je skupina Evropské investiční banky a síť národních a místních finančních zprostředkovatelů. Tento přístup si klade za cíl decentralizovat financování a podpořit přeshraniční investice, a tím vytvořit silný kapitálový trh v celé EU. Dále jsou zde kapitálové a záruční schémata určená pro malé a střední podniky, start-upy a scale-upy, která podporují cíle od konkurenceschopnosti a inovací až po digitalizaci a udržitelnost, s využitím finančních produktů, které podněcují investice a usnadňují sdílení rizik mezi zainteresovanými stranami.

Armando Melone také vysvětlil podporu nabízenou Evropskou radou pro inovace (EIC), která pokrývá fáze raného vývoje a rozšiřování prostřednictvím grantů a přímých investic do kapitálu. Komponenty EIC Pathfinder, Transition a Accelerator mají za cíl podporovat inovace od nápadu až po připravenost na trh. Dále představil iniciativu European Tech Champions jako strategickou odpověď na potřebu větších investičních fondů pro scale-upy, čímž se snaží řešit zásadní nedostatek významných finančních možností v Evropě. Tato iniciativa má za cíl přilákat institucionální investory a překlenout velkou finanční mezeru pro podniky, které chtějí růst.

Na závěr prezentace představil projekt Unie kapitálových trhů jako klíčovou politickou iniciativu, která usiluje o integraci a zlepšení kapitálových trhů v Evropě. Cílem je usnadnit přístup k financím pro start-upy a scale-upy odstraněním regulačních překážek a řešením národní tržní segmentace, čímž doplňuje přímé finanční akce.

## 3. PANELOVÁ DISKUZE

Panelisté hovořili o svých aktivitách a názorech na nejlepší způsoby podpory start-upů a scale-upů, o výzvách, kterým čelí, a o svých představách, jak definovat „evropský“ přístup k tomuto tématu.

**Anna Tórz** představila, jak Poznaňský vědecko-technologický park podporuje start-upy a scale-upy prostřednictvím různých projektů a programů. Jejich přístup je založen na třech hlavních výzvách, kterým společnosti čelí: získávání klientů, expanze na nové trhy a zajištění financování. Pro získávání klientů nabízejí program spolupráce mezi korporacemi a start-upy, který usnadňuje navazování kontaktů na základě konkrétních výzev, kterým korporace čelí, a umožňuje start-upům navrhovat a dodávat řešení.

Úsilí o mezinárodní expanzi je podporováno přímými kontakty s potenciálními klienty a institucemi pro podporu podnikání, které nabízejí programy pro snadné začátky. Pořádají také mise pro objevování trhů, které pomáhají start-upům pochopit nové trhy a učinit informovaná rozhodnutí o možných expanzích.

Při řešení problému financování Anna Tórz zmínila akcelerátor „Ready to Scale“, který nabízí až 60 000 EUR pro deep tech start-upy po celé Evropě, zaměřené na ty s TRL5 nebo vyšším. Granty jsou flexibilní a umožňují financovat vývoj produktů, obchodní cesty a nákup externí expertízy. Přednášející zdůraznila cíl umožnit start-upům nezávisle vyhledávat mentorství a konzultace bez přímého „vedení za ruku“.

Dále uvedla, že technologický park vytvořil robustní síť a úzce spolupracuje s sítěmi business angelů, aby usnadnil přístup k financím.

**Martin Rabe** představil iniciativu „Stratofare“ od německého klastru it's OWL v Severním Porýní-Vestfálsku. Aby klastr pomohl start-upům a větším podnikům lépe spolupracovat, zahájil tuto iniciativu venture clienting - nový způsob spolupráce mezi korporacemi a start-upy. Venture clienting je určen k tomu, aby se start-upy staly dodavateli pro větší, zavedené společnosti. Tento model zahrnuje větší společnost, která poskytne start-upu projektový rozpočet na vytvoření prototypu, který využívá jejich řešení nebo technologii pro produkt nebo proces společnosti. Martin Rabe vysvětlil, že model venture clienting má výhody pro obě strany. Start-upy získávají důležitý peněžní tok, aniž by musely odevzdat podíly nebo duševní vlastnictví. Také získávají užitečné reference v rané fázi prostřednictvím partnerství se známými společnostmi. Pro větší společnosti nabízí nižší riziko a rychlejší možnost než korporátní rizikový kapitál, což přináší rychlé a konkrétní výsledky. Model venture clienting je obzvláště atraktivní pro technologické nebo hlubokotechnologické start-upy, které mají problémy s generováním raného peněžního toku a chtějí si ponechat svůj kapitál. Je to také strategická příležitost pro EU, aby se etablovala jako přední trh pro škálování podniků, včetně těch mimo EU. Martin Rabe zdůraznil potenciál EU přilákat globální start-upy hledající alternativy k tradičním trhům USA a Číny, a to sdílením zkušeností ze spolupráce se start-upy z regionů, jako je jihovýchodní Asie. Jedinečná hodnota EU, včetně otevřených hranic a jednotného trhu, může po pochopení odhalit významné výhody pro start-upy, které chtějí růst.

**Catriona Murphy** vysvětlila proaktivní zapojení jejich klastru se start-upy a scale-upy, zdůrazňujíc jejich klíčovou roli v ekonomickém růstu a průmyslové transformaci regionu. V jejich případě se rychle rostoucí společnost stala mentorem neboli „velkým bratrem“ pro nové, menší společnosti, sloužící jako model transformace a úspěchu. Zdůraznila jedinečné výzvy a příležitosti v sektoru finančních služeb, včetně složitosti uspokojování různorodých potřeb, jako jsou kryptoměny, devizy, pojištění nebo specifické projekty kódování. Tento přizpůsobený přístup umožňuje úzkou spolupráci mezi start-upy a většími subjekty k identifikaci a řešení vzájemných problémů.

Také použila metaforu Davida a Goliáše, aby podpořila vytváření synergií mezi malými a středními podniky („Davidi“) a většími korporacemi („Goliáši“). Navrhla zavedení daňových pobídek, které by povzbuzovaly tyto větší subjekty ke spolupráci s menšími, inovativními společnostmi nacházejícími se v jejich ekosystému.

**Stéphanie Schohn** vysvětlila, že hlavním cílem jejich klastru je vytvářet přidané hodnoty služeb, které pomáhají start-upům a scale-upům, uznávajíc obtíže při poskytování významné

hodnoty velkým korporacím kromě podpory výzkumných a vývojových projektů a podporování otevřených inovací propojením s menšími subjekty. Tyto služby s přidanou hodnotou jdou nad rámec základního networkingu a organizace akcí. Zabývají se například klíčovými oblastmi, jako je dodržování nově vznikajících předpisů v Evropě, jako je zákon o kybernetické bezpečnosti a zákon o kybernetické odolnosti. Klastr hraje klíčovou roli v tom, aby jeho členové měli potřebné zdroje a odborné znalosti k dodržování těchto předpisů, což jim usnadňuje přístup na trh.

Kromě toho se klastr zabývá problematikou soukromého kapitálu. Toto je zásadní otázka ve Francii, kde přístup k veřejnému financování často závisí na dostatečném kapitálu. Klastr pracuje na národní úrovni, aby překonal regionální izolaci, které čelí společnosti mimo Paříž, a snaží se zlepšit jejich viditelnost mezi soukromými investory soustředěnými v hlavním městě.

**Raffaella Bruzzone** zdůraznila důležitost úzké přeshraniční spolupráce se sousedními regiony, jak to činí síť Enterprise Europe Network (EEN). Mluvčí upozornila na obecný nedostatek povědomí mezi malými a středními podniky o některých finančních příležitostech. Služby EEN zahrnují celkové obchodní hodnocení, identifikaci příležitostí k růstu a budování kapacit pro přístup k financování, například pro využívání programů jako InvestEU, stejně jako kanálů akciového a dluhového financování. Prostřednictvím spolupráce s různými zainteresovanými stranami, včetně business angelů, zástupců rizikového kapitálu a dalších organizací na podporu podnikání, EEN také usnadňuje navazování kontaktů s technologickými a finančními partnery napříč Evropou a mimo ni, využívajíc přístup „klientské cesty“. Tyto partnerské příležitosti jsou zásadní součástí růstu start-upů a jejich vývoje do scale-upů.

**Armando Melone** se zamyslel nad složitostí sladování národních a regionálních plánů s dostupným evropským financováním a uznal různé potřeby napříč sektory. Identifikace a upřednostňování nejdůležitějších oblastí pro podporu konkurenceschopnosti a růstu v Evropě je důležitým úkolem. Zdůraznil také význam pěstování kultury, která přijímá nové, inovativní společnosti. K dosažení tohoto cíle prosazoval diverzifikovaný přístup k financování, zdůrazňujíc nutnost upřednostňovat investice, zejména s ohledem na omezené veřejné zdroje.

Panelisté uzavřeli diskusi sdílením svých názorů na to, jak lze start-upy podporovat „evropským“ způsobem. **Anna Tórz** zdůraznila důležitost poskytování přizpůsobené podpory během fáze škálování a řešení specifických potřeb start-upů, které se výrazně liší v závislosti na jejich fázi růstu a odvětví. Řekla, že i když je to složitý způsob, je efektivní při poskytování relevantní podpory start-upům, i když může být obtížné jej spravovat a ospravedlnit podle obecných kritérií financování.

**Raffaella Bruzzone** zdůraznila partnerské služby, které pomáhají propojit start-upy, scale-upy a různé zainteresované strany ve veřejném i soukromém sektoru. Dále uvedla, že rozvoj kompetencí a propojování pracovníků se zaměstnavateli jsou zásadní pro překlenutí mezery mezi tím, co společnosti potřebují, a co nabízí trh s talenty.

**Stéphanie Schohn** uznala problém udržení talentů v oblasti AI v Evropě, protože mnoho kvalifikovaných a vzdělaných lidí v oblasti AI má tendenci stěhovat se do jiných regionů za lepšími příležitostmi. Navrhla, že zajištění významných investic do AI a technologických start-upů by mohlo pomoci Evropě vytvořit ekosystém, který podporuje místní talenty a přitahuje odborníky z jiných míst.

**Catriona Murphy** vyzvala k více harmonizovanému a inkluzivnímu přístupu k vzdělávání a rozvoji talentů napříč Evropou a navrhla Evropský pas pro vzdělávání v digitálních dovednostech. Tato iniciativa by měla za cíl zlepšit a standardizovat digitální vzdělávání a školení v členských státech, zaměřená nejen na mladé lidi, ale i na starší skupiny.

**Martin Rabe** požadoval komplexní strategii, která se zaměřuje na jasné technologické a materiální priority, chytré investice do oblastí, kde má Evropa konkurenční výhodu, analytický přístup k úspěšným příběhům a zlepšenou spolupráci v rámci vnitřního trhu EU pro nové přeshraniční partnerství.

## 4. Možnosti financování

*Nina Hoppmann, členka týmu ECCP*

1. [EEN Energy Efficiency Action Call](#); uzávěrka 15. dubna 2024
2. [Innovation Fund 2023 Net Zero Technologies – General decarbonisation](#) (projekty malého rozsahu, projekty středního rozsahu, projekty velkého rozsahu, pilotní projekty, výroba); uzávěrka 9. dubna 2024
3. [Emerging energy technologies for a climate neutral Europe](#); uzávěrka 18. dubna 2024
4. [Energy Data Space](#); uzávěrka 29. května 2024
5. Příležitosti pro malé a střední podniky: výzvy euroklastřů na [European Cluster Collaboration Platform](#)