

Představení pilotního projektu **INKUBACE** pro začínající firmy z Plzeňského kraje

Setkání RIS3 týmů, Liberec, 29.3.2022
Lenka Palánová, RIS3 developer



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



inovujtevpk.cz

Účastníci inkubačního programu 2021

O účast projevilo zájem **10** začínajících firem. Základní myšlenky podnikatelského záměru prezentovalo **7** přihlášených zájemců. Rada inkubačního programu z nich vybrala **5**:

Amitia Smart Solutions, s.r.o. – aplikace pro rehabilitaci onkologických pacientů

TechConcept s.r.o. – inženýrské projekty - konstrukční návrhy, výpočty a dodávky dílů pro energetická zařízení

lepší.city s.r.o. – aplikace pro města – hlášení závad a vedení příslušné agendy

PlantControl s.r.o. – řídicí jednotka a platforma pro chytré zavlažování

Doklady Edicon s.r.o. – chytré faktury, bez ručního přepisování do účetnictví (vstupem strategického investora ztratila statut MSP a v programu nepokračovala)



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



PLZEŇSKÝ KRAJ
NEJLEPŠÍ MÍSTO PRO INOVACE

inovujtevpk.cz



Jaký problém program řeší?

skvělí technici – slabí podnikatelé

Zakladateli inovačních firem jsou nejčastěji technici, kteří **vidí klíč k úspěchu v technickém řešení** svých produktů či procesů. To ale zpravidla nestačí.

Na trhu naopak bývají **úspěšnější podniky**, které **vycházejí z hluboké znalosti potřeb zákazníků**, podle nichž volí vlastnosti svých produktů a přizpůsobují jim celé své chování.



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



PLZEŇSKÝ KRAJ
NEJLEPŠÍ MÍSTO PRO INOVACE

inovujtevpk.cz



Jak program tento problém řeší?

zakladatelé firem si osvojí
zákaznický pohled na podnikání

Konzultanti vedou **vhodně volenými otázkami** účastníky k tomu, aby si sami uvědomili, že zákazníci od nich budou nakupovat jejich produkty jen tehdy, pokud jim pomohou řešit nějaký problém (technické parametry produktů nemusí být rozhodující).

Díky tomu **budou sami chtít zkoumat do hloubky potřeby a chování zákazníků** i situaci na trhu a **volit podle toho** cílovou skupinu, užité **vlastnosti produktů**, způsob komunikace, cenovou politiku, cesty k zákazníkům...



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



PLZEŇSKÝ KRAJ
NEJLEPŠÍ MÍSTO PRO INOVACE

inovujtevpk.cz

Jak to probíhá?

Individuální přístup, žádná série školení

- 1) Výběr účastníků na základě **prezentace základní myšlenky** jejich podnikatelského záměru: kdo je zákazník, co potřebuje a jak firma hodlá svými produkty tuto potřebu uspokojovat.
- 2) Konzultace podnikatelského plánu, při nichž účastníci s konzultanty **identifikují nedořešené oblasti** a vyberou služby (a jejich poskytovatele), které je pomohou dořešit (sestaví inkubační plán).
- 3) Využívání **služeb vybraných externích odborníků** (právo, obchod, vývoj produktu...), financovaných z dotace PK, revize a doplnění podnikatelského plánu s využitím výsledků těchto služeb.



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání





Amitia Smart Solutions, s.r.o.

Aplikace pro onkologické pacienty – specializace na jídelníčkovou aplikaci jako první klíčovou funkcionalitu



Ing. Milan Legát, Ph.D. studoval na FAV ZČU, bohaté pracovní zkušenosti pak získal v zahraničí. Po návratu do Plzně začal podnikat v oblasti tvorby SW řešení založených na AI, zejména pro průmysl a logistiku (řízení dodavatelských řetězců, diagnostika, digitální dvojčata produktů a provozů, rozpoznávání dokumentů...).

Potenciál však vidí také v uplatnění umělé inteligence pro vyhodnocování životosprávy a jejího vlivu na zdraví člověka. Proto založil novou společnost, která se zaměřuje tímto směrem, hodlá vyvíjet k tomu potřebné aplikace.

V rámci inkubačního programu zakladatelé společnosti nejprve hledali, kterou z nepřeberných možností aplikace AI si zvolit, jakou cílovou skupinu a potřebu vybrat, na co se zaměřit v první fázi a ověřit základní koncept. Po prozkoumání několika oblastí (diabetici, sportovci, obezita...) a po diskusích s lékaři si vybrali onkologické pacienty a tvorbu průvodce přípravou na léčbu (prehabilitací). Rozhovory s pacienty i desítky dotazníků pomohly zjistit, zda a k čemu by pacienti aplikaci používali. Na základě toho se vedení firmy rozhodlo vytvořit aplikaci pro individuální tvorbu jídelníčků pro onkologické pacienty. Díky dotaci z PK zaplatili externí vývojáře a připravili první MVP jídelníčkové aplikace, která bude spuštěna na příslušných platformách v průběhu března 2022.

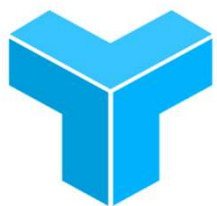
Při konzultacích k obchodnímu modelu byla zvolena cesta využití veřejné podpory z českých nebo evropských zdrojů. Firma proto využije poznatky získané při inkubaci (vč. zpracovaného podnikatelského plánu – slidumentu) k ucházení se o účast v Technologické inkubaci. Vstoupila také do konsorcia, které v rámci Horizont Europe bude řešit tzv. kartu pro přežití rakoviny. Řeší také řadu dalších příležitostí, které firmě pomohou dovyvinout zbylé funkcionality Healthiary a zároveň pomohou získat reálnou zpětnou vazbu a záštitu od důležitých partnerů.



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



inovujtevpk.cz



Tech Concept

TechConcept s.r.o.

Zpětné odběrové klapky pro turbíny –
preferenční portfolio služeb

Společnost založili 2 konstruktéři/výpočtáři, kteří se rozhodli své zkušenosti s navrhováním či modernizací zařízení pro energetiku (průmyslové armatury, potrubní systémy, tlakové nádoby, ocelové konstrukce...) samostatně uplatnit na trhu.

Důležitým tématem konzultací bylo produktové portfolio. Podnikatelé si ujasnili, zda a proč poskytovat různé typy produktů:

- Vývojem armatur (zpětných odběrových klapek) se zabývají proto, že to jsou produkty s vysokou přidanou hodnotou a značným inovačním potenciálem, úspěch u zákazníků je ale velmi náročný, krátkodobě to představuje spíše výdaje než příjmy.
- Inženýrskými projekty s nižší přidanou hodnotou a nároky na odbornost se zabývají proto, že je snazší takovéto zakázky rychle získat a zajistit tak příjmy pro běžný provoz společnosti i pro vývojové aktivity, byť tyto produkty nepředstavují takový potenciál pro zvyšování ziskovosti a dlouhodobý růst firmy založený na technických inovacích jako armatury (zpětné odběrové klapky apod.).

Oba společníci se v rámci programu posunuli hlavně z pohledu obchodních a marketingových dovedností. Ujasnili si priority a zahájili vývoj zpětných odběrových klapek, se kterými chtějí proniknout na trh.



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



inovujtevpk.cz

PlantControl S.r.o.

Chytrý závlahový systém – specializace
na cílovou skupinu s nejsilnější
potřebou (farmáři)

Společnost vycházela z předpokladu, že moderní technologie (IoT), které umožní šetřit vodou při zalévání/zavlažování zeleně, vzbudí velký zájem potenciálních uživatelů: měst a obcí, greenkeeperů (golf) a farmářů. Očekávala též zájem o sofistikovaná řešení založená na AI, zohledňující předpovědi počasí, rychlost odpařování vody z půdy apod. Proto vyvinula řídicí jednotku a platformu pro chytré zavlažování řízené na dálku, využívající síť pro internet věcí.

Tématem konzultací byla specializace – výběr cílové skupiny s největším potenciálem.

Při osobním ověřování potřeb a chování potenciálních uživatelů získali zakladatelé firmy důležité informace, podle kterých své předpoklady přehodnotili:

- Ze strany obcí není o investice do chytrého zavlažování parků dostatečný zájem.
- Ze strany farmářů je zájem vysoký, při rozhodování o koupi pak hrají roli hlavně tyto skutečnosti:
 - Využívají závlahové systémy, které musí osobně objíždět a ručně nastavovat časovače ventilů.
 - Tyto systémy lze pomocí jednotky a platformy PlantControl poměrně snadno automatizovat a řídit dálkově.
 - Farmáři nechtějí složité sofistikované funkce využívající AI, jen funkci „otevřít/zavřít ventil“.
 - Chtějí mít jistotu, že se při dálkovém řízení ventil skutečně otevřel/zavřel (čidlo průtoku sledované na dálku).
 - Při modernizaci stávajícího závlahového systému chtějí zařízení nakupovat od osvědčených dodavatelů.

Společnost si na základě nových informací v této fázi zvolila cílovou skupinu (farmáře), způsob distribuce (ve spolupráci se zavedenými firmami instalujícími závlahové systémy) a produkt s vlastnostmi upravenými podle identifikovaných potřeb uživatelů.

Majitelé firmy také zformalizovali smluvní vztah s partnery, kteří se podíleli na vývoji řídicí jednotky.



lepší.city s.r.o.

Sběr a řešení podnětů od občanů –
změna cílové skupiny z měst na
správce areálů



Zakladatel společnosti vycházel ze své osobní zkušenosti s tvorbou aplikace pro hlášení závad pro město Plzeň a jeho občany (PlzniTo). Záměrem bylo nabízet obdobné aplikace (FixniTo) dalším městům.

Tématem konzultací byly otázky skutečného zájmu měst a obcí o aplikaci, způsobu jejich rozhodování o investicích do IT řešení a chování při výběru dodavatele, kapacit firmy pro osobní prodej aplikace. Konzultanti upozornili na to, že města ve velké míře používají konkurenční řešení, které sice nemá tak široké možnosti jako aplikace FixniTo, ale uživatelé je považují za dostatečné.

Na základě toho začala firma prověřovat potenciál jiné cílové skupiny (správci různých areálů, kterým by aplikace s podobnými funkcionalitami mohla také pomoci), a to s využitím služeb specializované agentury.

Firma si díky účasti v inkubačním programu také uvědomila, že se její produkt sám neprodá a že to není to samé jako nabízení služeb pro vývoj SW a aplikací na míru pro stálé klienty.



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



inovujtevpk.cz

Video se zpětnou vazbou

<https://drive.google.com/file/d/12L5p8xlBLd173Fdmw2IrUkiwNF0J7U-G/view>



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



inovujtevpk.cz