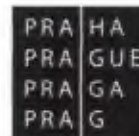




EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Praha – pól růstu ČR



PID: MHMPXPDHSSI4

Číslo smlouvy: DOT/53/03/000497/2020

Stejnopis č. 1

PRAŽSKÝ VOUCHER NA POBYT V ZAHRANIČNÍCH INKUBÁTORECH – VÝZVA č. 2
OPERAČNÍ PROGRAM PRAHA – PÓL RŮSTU ČR

SMLOUVA O POSKYTNUTÍ VOUCHERU



Smlouva o poskytnutí voucheru

uzavřena podle § 10a odst. 3 a násl. zákona č. 250/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů, ve znění pozdějších předpisů, a § 159 a násl. zákona č. 500/2004 Sb., správní řád, ve znění pozdějších předpisů

I.

Smluvní strany

Hlavní město Praha

se sídlem:

Mariánské nám. 2/2, 110 01 Praha 1

zastoupené:

Ing. Davidem Blažkem, pověřeným řízením odboru projektového řízení Magistrátu hl. m. Prahy, na základě pověření ze dne 1. 3. 2020

oprávněná osoba:

Mgr. Aneta Šubrtová, na základě pověření ze dne 25. 11. 2019

IČO:

00064581

DIČ:

CZ00064581

číslo účtu:

6687982/0800

účet veden u:

Česká spořitelna, a.s.

ID datové schránky:

48ia97h

(dále jen „**Poskytovatel dotace**“)

a

Yord s.r.o.

se sídlem:

Korunní 2569/108, 10100 Praha

zastoupená:

IČO:

07787537

společnost je plátcem DPH:

ANO

číslo účtu:

369369342/2010

účet veden u:

Fio banka, a.s.

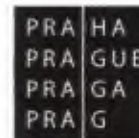
zapsaná:

C 307593 vedená u soudu Městský soud v Praze

(dále jen „**Příjemce**“)

(společně dále jen „**Smluvní strany**“)

Smluvní strany se níže uvedeného dne, měsíce a roku dohodly na uzavření této Smlouvy o poskytnutí inovačního voucheru (dále jen „**tato Smlouva**“, resp. „**Smlouva**“).



II.

Předmět této Smlouvy

1. Za podmínek stanovených touto Smlouvou poskytne Poskytovatel dotace Příjemci částku ve výši odpovídající skutečně vzniklým, odůvodněným a prokázaným způsobilým výdajům, maximálně však do výše 238 000,00 Kč (slovy: dvě stě třicet osm tisíc korun českých), (dále jen „**Dotace**“). Dotaci poskytuje Poskytovatel dotace v rámci projektu „Specializované vouchery“, reg. číslo projektu: CZ.07.1.02/0.0/0.0/16_027/0000607, z programu „PRAŽSKÝ VOUCHER NA POBYT V ZAHRANIČNÍCH INKUBÁTORECH“ (dále jen „**Program**“), definovaného v dokumentu Programový manuál pro udělování specializovaných voucherů v oblasti „PRAŽSKÝ VOUCHER NA POBYT V ZAHRANIČNÍCH INKUBÁTORECH“ (dále jen „**Manuál**“), jenž byl schválen usnesením Rady hl. města Prahy č. 172 ze dne 11. 2. 2019 (viz http://www.praha.eu/jnp/cz/o_meste/magistrat/deska/index.html) a tvoří součást dokumentace 2. výzvy programu Pražský voucher na pobyt v zahraničních inkubátorech (dále jen „**2. Výzva**“), jak je tato definována dále. Součástí dokumentace Programu jsou dále Všeobecné podmínky užívání internetové aplikace Podej projekt (dále jen „**Všeobecné podmínky**“), které jsou dostupné v internetové aplikaci Podej projekt na <https://podejprojekt.prazskyyoucher.cz/> (dále jen „**Aplikace**“). Podpisem této Smlouvy Příjemce stvrzuje, že je mu obsah Manuálu a Všeobecných podmínek znám, vzal je na vědomí a zavazuje se povinnosti v nich stanovené dodržovat. Ve vztahu k Příjemci je Dotace poskytována na individualizovaný projekt s názvem „Expanze na Trhu Severní Ameriky, Západní pobřeží - San Francisco“, popsany v Žádosti o poskytnutí voucheru (dále jen „**Žádost**“), která tvoří přílohu č. 1 této Smlouvy a její nedílnou součástí (dále jen „**Projekt**“). Program je realizován v rámci Výzvy č. 11 – Vznik a rozvoj kapacit poskytujících progresivní služby pro podnikatele, spolufinancovaný z Operačního programu Praha – pól růstu ČR (dále jen „**Výzva**“).
2. Dotace je poskytována v režimu de minimis ve smyslu Nařízení Komise (ES) č. 1407/2013 ze dne 18. prosince 2013, o použití článků 107 a 108 Smlouvy o fungování EU na podporu de minimis, vyhlášeném v Úředním věstníku EU dne 24. 12. 2013.
3. V souladu s ustanovením zákona č. 131/2000 Sb., o hlavním městě Praze, ve znění pozdějších předpisů, tímto Poskytovatel dotace potvrzuje, že uzavření této Smlouvy bylo schváleno usnesením Rady hl. města Prahy č. 1234 ze dne 15. 6. 2020.
4. Příjemce prohlašuje, že ke dni podpisu této Smlouvy
 - Projekt přispívá k plnění indikátoru Výzvy „podnik, který dostává podporu pro účely uvádění nových výrobků na trh“ – ANO / NE



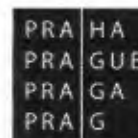
- Projekt přispívá k plnění indikátoru Výzvy „podnik, který dostává podporu pro účely zavádění výrobků nových pro podnik“ – ANO / NE
5. Dotace, která je Příjemci poskytnuta z rozpočtu Poskytovatele dotace, je ve smyslu zákona č. 320/2001 Sb., o finanční kontrole ve veřejné správě a o změně některých zákonů (zákon o finanční kontrole), ve znění pozdějších předpisů (dále jen „**zákon o finanční kontrole**“), veřejnou finanční podporou a vztahují se na ni všechna ustanovení zákona o finanční kontrole a zákona č. 215/2004 Sb., o úpravě některých vztahů v oblasti veřejné podpory a o změně zákona o podpoře výzkumu a vývoje, ve znění pozdějších předpisů. Příjemce je povinen dle ust. § 9 odst. 2 zákona o finanční kontrole umožnit Poskytovateli dotace (resp. jeho k tomu příslušným orgánům) kontrolu hospodaření Příjemce a dodržování účelu podmínek, za kterých byla Dotace Příjemci poskytnuta a čerpána. Poskytovatel dotace má právo provést kontrolu hospodaření Příjemce i před vyplacením Dotace. Doba provádění kontroly se nepočítá do lhůty dle čl. IV. odst. 2 této Smlouvy.

III.

Další práva a povinnosti Příjemce

1. Příjemce je povinen Projekt realizovat v souladu s právními předpisy, Manuálem, touto Smlouvou a její přílohou č. 1, která je její nedílnou součástí.
2. Za podmínek uvedených v této Smlouvě je Příjemce oprávněn provést změny v Projektu.
3. Změny v Projektu se dle závažnosti dělí na změny Projektu podstatné a nepodstatné. Nepodstatné změny nepodléhají schválení ze strany Poskytovatele dotace. Příjemce je však povinen nepodstatné změny písemně prostřednictvím Aplikace oznámit Poskytovateli dotace, a to bez zbytečného odkladu, nejpozději při podání Žádosti o proplacení voucheru (Dotace). Za nepodstatné změny se považuje:
 - a) změna kontaktní osoby Projektu (včetně změny kontaktních údajů) či adresy pro doručení písemností;
 - b) změna v osobách vykonávajících funkci statutárního orgánu Příjemce;
 - c) změna sídla či provozovny Příjemce, pokud nové sídlo či provozovna budou umístěny na území hl. m. Prahy;
 - d) změna harmonogramu realizace Projektu, která neovlivní cíle, výstupy Projektu, rozpočet Projektu a celkovou délku realizace Projektu;
 - e) úprava postupu realizace aktivity, která však neovlivní její charakter, ani cíle, rozpočet a celkovou délku realizace Projektu.

Ostatní změny jsou považovány za podstatné, tj. za změny, které mají dopad na charakter, cíle, rozpočet a celkovou délku realizace Projektu. Poskytovatel dotace si vyhrazuje právo posoudit změnu Projektu nad rámec změn uvedených pod písmeny a) - e) čl. III. odst. 3



této Smlouvy jako změnu nepodstatnou. Podstatné změny Projektů jsou možné pouze po předchozím schválení Poskytovatelem dotace a uzavření dodatku k této Smlouvě. O schválení podstatné změny Projektů žádá Příjemce písemně prostřednictvím Aplikace. Žádost Příjemce musí být odůvodněna. Účinnost podstatné změny Projektů nastává nejdříve dnem účinnosti písemného dodatku k této Smlouvě. Příjemce bere na vědomí, že změny jsou možné výlučně v rozsahu snížení podpořených aktivit, a to pouze v případě, že bude zachován smysl a účel Projektů a též minimální hranice Dotace na jeden voucher stanovená v Manuálu.

4. Příjemce má právo na poskytnutí Dotace po ukončení Projektů (ex-post) na základě řádně vyplněné Žádosti o proplacení voucheru, a to na účet Příjemce uvedený v Žádosti o proplacení voucheru a této Smlouvě, který musí být bankovním účtem vedeným u tuzemského poskytovatele platebních služeb a zveřejněným způsobem umožňujícím dálkový přístup dle § 96 odst. 2 zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů. Příjemce nemá právo na poskytnutí Dotace, pokud nebyly dodrženy všechny podmínky stanovené právními předpisy, touto Smlouvou včetně Žádosti či Manuálem a Všeobecnými podmínkami.
5. Příjemce je povinen uveřejnit povinnou publicitu Projektů dle podmínek uvedených v Manuálu. Poskytovatel dotace souhlasí s publikací svého loga a dalších grafických prvků pro prokázání publicity dle požadavků Manuálu.
6. Příjemce je povinen řádně uchovávat originál této Smlouvy, veškeré originály účetních dokladů a originály dalších dokumentů souvisejících s realizací Projektů po dobu 10 let počínaje prvním dnem roku následujícího po roce, kdy mu byla uhrazena Dotace dle čl. IV této Smlouvy.
7. Příjemce je povinen spolupracovat s Poskytovatelem dotace nebo jím určeným subjektem při vyhodnocování efektů a úspěšnosti Projektů, např. účastí na dotazníkovém šetření nebo evaluačním interview, poskytnutím informací o další spolupráci, a to po dobu 5 let od proplacení Dotace, přičemž Poskytovatel dotace nebo jím určený subjekt může uplatnit tento požadavek nejvýše jednou ročně.
8. Příjemce podpisem této Smlouvy čestně prohlašuje, že případná získaná Dotace nebude použita na krytí stejných způsobilých nákladů Projektů financovaného zcela nebo zčásti z jiných veřejných dotačních titulů. Další podmínky způsobilosti, resp. nezpůsobilosti výdajů jsou uvedeny v Manuálu.
9. Příjemce je též povinen dodržovat závazné termíny stanovené v Manuálu, a to zejména termíny předkládání zpráv, povinných dokumentů a je povinen plnit další povinnosti uvedené v Manuálu.



10. Příjemce je povinen podat Poskytovateli dotace Žádost o proplacení vouchery prostřednictvím Aplikace bez vad nejpozději v den ukončení doby realizace Projektu. Jestliže Žádost o proplacení vouchery byla podána včas, zůstává tato lhůta zachována i v případě postupu podle čl. IV. odst. 1 této Smlouvy. Veškerá čestná prohlášení učiněná Příjemcem v průběhu spolupráce s Poskytovatelem dotace, počínaje podáním Žádosti, se považují za opětovně učiněná Příjemcem při podání Žádosti o proplacení vouchery. V případě, že by taková čestná prohlášení byla v době předložení Žádosti o proplacení vouchery nepravdivá, nesprávná či neúplná, považuje se neoznámení změn, resp. neuvedení správných a pravdivých prohlášení, za podstatné porušení této Smlouvy, jež opravňuje Poskytovatele dotace v souladu s ustanovením článku V. této Smlouvy Smlouvu vypovědět.
11. Příjemce je povinen ve lhůtě do devadesáti (90) dnů od podpisu této Smlouvy uzavřít smlouvu o dílo s vybraným dodavatelem služeb, a to v písemné formě. Obsah spolupráce musí být realizován vždy až po účinnosti příslušné smlouvy o dílo.

IV.

Povinnosti Poskytovatele dotace

1. Žádost o proplacení vouchery musí být bez vad. Pokud budou nalezeny vady v Žádosti o proplacení vouchery, bude tato žádost vrácena Příjemci k odstranění vad. Vrácení Žádosti o proplacení vouchery k opravě je možné pouze jednou s tím, že opravenou Žádost o proplacení vouchery musí Příjemce podat prostřednictvím Aplikace do pěti (5) pracovních dnů od jejího vrácení k opravě. Teprve po odstranění vad je možné Dotaci proplatit. Doba, kdy je Žádost o proplacení vouchery vrácena a vady odstraňovány, se nezapočítává do lhůty pro proplacení Dotace dle čl. IV. odst. 2 této Smlouvy; tato lhůta začne běžet od předložení Žádosti o proplacení vouchery bez vad.
2. Poskytovatel dotace je povinen poukázat Příjemci bankovním převodem Dotaci - částku určenou na základě skutečně vzniklých, odůvodněných a prokázaných způsobilých výdajů ve smyslu článku II. odst. 1 této Smlouvy, případně sníženou o částku odpovídající aktivitě, která byla z Projektu vypuštěna postupem dle čl. III. odst. 3 této Smlouvy, tj. uzavřením dodatku k této Smlouvě, ve lhůtě nejpozději do 42 pracovních dnů ode dne předložení bezvadné Žádosti o proplacení vouchery Poskytovateli dotace za podmínky úplnosti Žádosti o proplacení vouchery, jejího předložení ve lhůtě stanovené v Manuálu a realizace Projektu v souladu s právními předpisy a s touto Smlouvou.
3. Smluvní strany výslovně sjednávají, že uveřejnění této Smlouvy v registru smluv dle zákona č. 340/2015 Sb., o zvláštních podmínkách účinnosti některých smluv, uveřejňování



těchto smluv a o registru smluv (zákon o registru smluv), ve znění pozdějších předpisů, zajistí Poskytovatel dotace.

V.

Ukončení Smlouvy a navrácení Dotace

1. Vztah založený touto Smlouvou lze ukončit na základě písemné dohody obou Smluvních stran nebo výpovědí této Smlouvy Poskytovatelem dotace.
2. Dohoda o ukončení této Smlouvy musí být písemná a musí v ní být uvedeny důvody, které vedly k ukončení této Smlouvy, včetně způsobu vzájemného vypořádání práv a povinností Smluvních stran.
3. V případě neplnění či porušení povinností vyplývajících z této Smlouvy pro Příjemce, má Poskytovatel dotace právo písemně vypovědět tuto Smlouvu. Toto právo má Poskytovatel dotace zejména, pokud ze strany Příjemce dojde k závažnému porušení této Smlouvy. Závažným porušením se rozumí zejména:
 - a) realizace Projektu v rozporu s právními předpisy, touto Smlouvou, Žádostí, Manuálem a Všeobecnými podmínkami;
 - b) použití Dotace (případně její části) v rozporu s účelem, který je stanoven touto Smlouvou;
 - c) neumožnění provedení kontroly Poskytovatelem dotace dle čl. II. odst. 5 této Smlouvy;
 - d) uvedení nepravdivých, nesprávných či neúplných údajů Příjemcem v Žádosti, Žádosti o proplacení voucheru, v této Smlouvě či v jakémkoli dalším dokumentu se Smlouvou souvisejícím;
 - e) realizace spolupráce mezi Příjemcem a dodavatelem služby před účinností smlouvy o dílo dle čl. III. odst. 11 této Smlouvy;
 - f) nepodání Žádosti o proplacení voucheru ve lhůtě dle čl. III. odst. 10 této Smlouvy.
4. Písemnou výpověď této Smlouvy Poskytovatelem dotace zaniká nárok na proplacení Dotace. V případě, že k proplacení Dotace došlo již před doručením výpovědi Příjemci, je Příjemce povinen provést vyúčtování Dotace a vrátit na bankovní účet Poskytovatele dotace uvedený v záhlaví této Smlouvy dosud poskytnuté peněžní prostředky bez zbytečného odkladu, nejpozději však do třiceti (30) dnů od uplynutí výpovědní lhůty. Výpovědní lhůta činí sedm (7) dní ode dne doručení výpovědi Příjemci. Pokud Příjemce ve stanovené lhůtě poskytnutou Dotaci nevrátí, považují se finanční prostředky z Dotace za zadržené ve smyslu zákona č. 250/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „zákon č. 250/2000 Sb.“).



5. V případě, že Příjemce poruší jakoukoli povinnost stanovenou mu v souvislosti s realizací Projektu právními předpisy, touto Smlouvou a dokumenty v ní uvedenými, nebo se jeho prohlášení uvedená v Žádosti, v Žádosti o proplacení vouchery či v této Smlouvě ukáží jako nepravdivá, nesprávná či neúplná poté, co došlo k proplacení Dotace Poskytovatelem dotace, bude se jednat o porušení rozpočtové kázně dle § 22 zákona č. 250/2000 Sb., a Poskytovatel dotace je oprávněn uložit Příjemci odvod a penále dle zákona č. 250/2000 Sb., popř. vypovědět tuto Smlouvu dle čl. V. odst. 3 této Smlouvy.
6. V případě, že bylo rozhodnuto o porušení rozpočtové kázně dle zákona č. 250/2000 Sb., budou odvod i případné penále za porušení rozpočtové kázně vyměřeny ve výši stanovené zákonem č. 250/2000 Sb.
7. V případě přeměny nebo zrušení Příjemce s likvidací je Příjemce povinen Dotaci vyúčtovat ke dni účinnosti přeměny nebo účinnosti rozhodnutí o zrušení s likvidací a do patnácti (15) dnů ode dne, kdy k přeměně nebo zrušení s likvidací došlo, předložit vyúčtování Dotace Poskytovateli dotace. Ve stejné lhůtě je Příjemce povinen vrátit nevyčerpanou část Dotace.

VI.

Závěrečná ustanovení

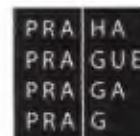
1. Tato Smlouva nabývá platnosti dnem jejího podpisu oběma Smluvními stranami. Tato Smlouva musí být vždy nejprve podepsána Příjemcem a následně Poskytovatelem dotace. Účinnosti nabývá Smlouva zveřejněním v registru smluv dle zákona č. 340/2015 Sb., o zvláštních podmínkách účinnosti některých smluv, uveřejňování těchto smluv a o registru smluv (zákon o registru smluv), ve znění pozdějších předpisů.
2. Tato Smlouva může být měněna nebo doplňována pouze písemnými, vzestupně očíslovanými dodatky, odsouhlasenými a podepsanými oběma Smluvními stranami. Tyto dodatky se stávají nedílnou součástí této Smlouvy.
3. Příjemce:
 - a) souhlasí se zveřejněním a medializací údajů Poskytovatelem dotace nebo jím určeným subjektem, a to v rozsahu identifikačních údajů Příjemce, údajů o Projektu dle přílohy č. 1 této Smlouvy, dále celkových výdajů Projektu, a výše Dotace;
 - b) prohlašuje a podpisem této Smlouvy stvrzuje, že byl před podpisem této Smlouvy řádně a podrobně seznámen s podmínkami čerpání Dotace dle této Smlouvy,



- tj. zejména s podmínkami uvedenými v Manuálu a v 2. Výzvě, bere na vědomí všechny stanovené podmínky, vyslovuje s nimi svůj bezvýhradný souhlas a zavazuje se k jejich plnění, stejně jako k plnění závazků vyplývajících mu z této Smlouvy, včetně specifik Projektu a požadavků vzešlých na základě veřejnosprávní kontroly Projektu;
- c) prohlašuje, že veškeré údaje a informace obsažené v Žádosti, této Smlouvě, jakož i v souvisejících přílohách a podkladech jsou správné a pravdivé.
4. Příjemce výslovně souhlasí, aby tato Smlouva byla uvedena v Centrální evidenci smluv (CES), vedené Poskytovatelem dotace, která je veřejně přístupná a která obsahuje údaje o Smluvních stranách této Smlouvy, předmětu této Smlouvy, číselné označení této Smlouvy, datum jejího podpisu a plný text této Smlouvy. Smluvní strany výslovně prohlašují, že skutečnosti uvedené v této Smlouvě nepovažují za obchodní tajemství ve smyslu § 504 zákona č. 89/2012 Sb., občanského zákoníku, ve znění pozdějších předpisů, a udělují svolení k jejich užití a zveřejnění bez stanovení jakýchkoliv dalších podmínek.
 5. Příjemce nemá nárok na proplacení Dotace, pokud bude z jakýchkoliv důvodů zastaveno nebo přerušeno financování Operačního programu Praha – pól růstu ČR, v jehož rámci byly zveřejněny Výzva a 2. Výzva a schváleny Program a Projekt.
 6. Smluvní strany také souhlasí s poskytnutím informací v rozsahu ustanovení zákona č. 106/1999 Sb., o svobodném přístupu k informacím, ve znění pozdějších předpisů.
 7. Příjemce není oprávněn převést svá práva a závazky z této Smlouvy na jiný subjekt.
 8. Tato Smlouva je sepsána ve čtyřech (4) vyhotoveních, z nichž tři (3) jsou určena pro Poskytovatele dotace a jedno (1) pro Příjemce.
 9. V případě, že se některá ustanovení této Smlouvy stanou neplatnými a současně budou oddělitelná od ostatních ustanovení této Smlouvy, nezpůsobí neplatnost celé Smlouvy. V takovém případě se Smluvní strany zavazují takové neplatné ustanovení Smlouvy nahradit ustanovením novým, které se svým obsahem a účelem bude nejvíce blížit obsahu a účelu neplatného ustanovení, a to bez zbytečného odkladu, po požádání kterékoliv Smluvní strany.
 10. Smluvní strany prohlašují, že si tuto Smlouvu řádně přečetly, jejímu obsahu porozuměly, její obsah je srozumitelný a určitý, že jim nejsou známy žádné důvody, pro které by tato Smlouva nemohla být řádně plněna nebo které by způsobovaly neplatnost této Smlouvy a že je projevem jejich pravé, svobodné a vážné vůle prosté omylu, projevené při plné



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Praha – pól růstu ČR



způsobilosti právně jednat, a dále že tato Smlouva nebyla ujednána v rozporu se zákonem a nepřičítá se dobrým mravům a veškerá prohlášení v této Smlouvě odpovídají skutečnosti, což vše níže stvrzují svými podpisy.

Přílohy:

Příloha č. 1 – Žádost o poskytnutí vouchery podaná Příjemcem včetně jejích příloh.

V Praze dne: 22. 9. 2020

Poskytovatel dotace

Hlavní město Praha

Mgr. Aneta Šubrtová
projektová manažerka

V Praze dne: 22. 09. 2020

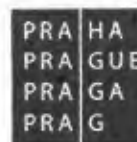
Příjemce

Yord s.r.o.

jméno jednatele/zastupující osoby



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Praha – pól růstu ČR



Příloha č. 1 – Žádost o poskytnutí voucheru podaná Příjemcem včetně jejích příloh.

PRAŽSKÝ VOUCHER NA POBYT V ZAHRANIČNÍCH INKUBÁTORECH - VÝZVA č. 2
OPERAČNÍ PROGRAM PRAHA - PÓL RŮSTU ČR

ŽÁDOST O POSKYTNUTÍ VOUCHERU

**EXPANZE NA TRHU SEVERNÍ AMERIKY, ZÁPADNÍ POBŘEŽÍ - SAN
FRANCISCO**



Identifikace žadatele a prohlášení:

1. Údaje o společnosti:

Společnost:	Yord s.r.o.
Zapsaná:	C 307593 vedená u soudu Městský soud v Praze
Jednající/zastoupená:	
Datum vzniku společnosti:	9. 1. 2019
IČO:	07787537

Právní forma:	Společnost s ručením omezeným
---------------	-------------------------------

Velikost podniku:	mikropodnik (max. 10 zaměstnanců)
-------------------	-----------------------------------

Adresa sídla:

Ulice:	Korunní
Číslo popisné:	2569
Číslo orientační:	108
PSČ:	10100
Město:	Praha

Kontaktní údaje:

Adresa datové schránky:	225stde
Číslo účtu:	369369342/2010
Webová stránka:	www.weareyord.com

Kontaktní adresa: (uveďte v případě, že se liší od adresy sídla či v případě zaslání pošty na tuto adresu)

Ulice:	
--------	--



Číslo popisné:	
Číslo orientační:	
PSČ:	
Město:	

Kontaktní osoba:

Jméno a příjmení:	
E-mail:	
Telefon:	
Osoby zastupující právnickou osobu:	
Osoby s podílem v této právnické osobě:	
Osoby, v nichž má právnická osoba podíl a jeho výše:	-

2. Žadatel je srozuměn a tímto **souhlasí s podmínkami programu – viz Programový manuál pro druhé kolo výzvy.**

ANO

3. Stručný profil žadatele - **hlavní zaměření firmy (max. 750 znaků):**

<p><u>Společnost Yord s.r.o., se zabývá tvorbou řešení ve virtuální a rozšířené realitě. Hlavní činnost společnosti je vázaná na zakázkovou činnost pro klienty a to zejména na trhu B2B. To může být například tvorba softwarového řešení, technická konzultace, grafického nastavení řešení, podpora s instalací a použitím specifického hardwaru či zcela experimentální využití těchto technologií. Společnost taktéž využívá vlastních zdrojů na tvorbu inovativních řešení či produktů v rámci trhů rozšířené a virtuální reality. Jde zejména o produkty, u kterých firma na základě analýzy a odezvy z trhu vidí potenciál širšího využití.</u></p>



4. Žadatel je plátce DPH:

ANO

5. Žadatel tímto **čestně prohlašuje**, že:

- a) je malý a střední podnikatel splňující podmínky stanovené v Příloze č. 1 Nařízení Komise (EU) č. 651/2014 ze dne 17. června 2014, kterým se v souladu s články 107 a 108 Smlouvy o EU prohlašují určité kategorie podpory za slučitelné s vnitřním trhem,
- b) žadatel je právnickou osobou¹,
- c) podnikatelská historie musí být max. do 3 let od zapsání do Obchodního rejstříku nejpozději v době podání Žádosti o poskytnutí vouchery,
- d) z hlediska klasifikace ekonomických činností (CZ-NACE) není Žadatel omezen²,
- e) CZ-NACE kód uvedený v Žádosti o poskytnutí vouchery se týká předmětu projektu a musí být uveden dle Klasifikace Českého statistického úřadu,
- f) CZ-NACE kód projektu je tedy uvedený dle předmětu projektu a po celou dobu konání projektu se nesmí měnit,
- g) musí být zaregistrován jako poplatník daně z příjmů,
- h) musí být oprávněn k podnikání v souladu s právními předpisy ČR a zároveň musí mít sídlo či zapsanou provozovnu v hlavním městě Praze.³ Provozovna firmy musí být zapsána v živnostenském rejstříku dle Živnostenského zákona⁴,
- i) není v likvidaci ani úpadku, má vypořádány splatné závazky z titulu mzdových nároků jeho zaměstnanců, ve vztahu ke státnímu rozpočtu nebo rozpočtu územního samosprávného celku a další splatné závazky vůči státu, státnímu fondu, zdravotním pojišťovnám nebo k České správě sociálního zabezpečení,
- j) nebyl pravomocně odsouzen pro trestný čin, jehož skutková podstata souvisí s předmětem podnikání Žadatele nebo pro trestný čin hospodářský nebo trestný čin proti majetku. To platí i pro členy jeho statutárního či jiných orgánů,
- k) nemá žádné nedoplatky vůči poskytovatelům podpory z projektů spolufinancovaných z rozpočtu Evropské unie,
- l) žadatel o dotaci není podnikem, vůči němuž byl v návaznosti na rozhodnutí Evropské komise, na základě kterého/jímž byla podpora obdržena od poskytovatele z České

1 Příjemcem podpory mohou být subjekty mající tyto právní formy: veřejná obchodní společnost, společnost s ručením omezeným, komanditní společnost, akciová společnost, evropská společnost, evropské hospodářské zájmové sdružení, družstvo, evropská družstevní společnost.

2 Nelze podpořit činnosti erotického charakteru a činnosti související s provozováním loterií a jiných podobných her.

3 Provozovna firmy musí být zapsána v živnostenském rejstříku dle zákona 455/1991 Sb., živnostenský zákon.

4 Nemá-li žadatel povinnost zveřejňovat své provozovny v živnostenském rejstříku (např. zdravotnická zařízení), doloží sám tuto skutečnost.



- republiky prohlášena za protiprávní a neslučitelnou s vnitřním trhem, vystaven inkasní příkaz, který je nesplacený,
- m) statutární orgán Žadatele či jeho člen a osoby v pracovním či obdobném poměru k Žadateli nejsou zároveň v pracovním či obdobném poměru či nejsou členem žádného orgánu dodavatelů služeb. V opačném případě je to důvodem pro vyloučení Žádosti o poskytnutí vouchery z výběrového procesu,
 - n) dotace nesmí být použita na krytí stejných způsobilých nákladů projektu financovaného zcela nebo zčásti z jiných veřejných prostředků,
 - o) podpora se musí týkat přímo ekonomické činnosti Žadatele,
 - p) místo dopadu realizace projektu musí být na území hl. m. Prahy,
 - q) místo realizace projektu musí být místem zahraniční inkubace,
 - r) předložená Žádost o poskytnutí vouchery je v souladu s Regionální inovační strategií hl. m. Prahy⁵.
 - s) podniku (žadateli) byly přiděleny následující (dříve poskytnuté) podpory de minimis:

Datum poskytnutí	Poskytovatel	Částka v Kč
		0,00 Kč

Podniky⁶ propojené s žadatelem o podporu

Žadatel o podporu se považuje za propojený⁷ s jinými podniky, pokud i tyto subjekty mezi sebou mají některý z následujících vztahů:

- a) jeden subjekt vlastní více než 50 % hlasovacích práv, která náležejí akcionářům nebo společníkům, v jiném subjektu;
- b) jeden subjekt má právo jmenovat nebo odvolat více než 50 % členů správního, řídicího nebo dozorčího orgánu jiného subjektu;
- c) jeden subjekt má právo uplatňovat více než 50% vliv v jiném subjektu podle smlouvy uzavřené s daným subjektem nebo dle ustanovení v zakladatelské smlouvě nebo

⁵ Dostupná na: <http://www.rishmp.cz/jnp/>.

⁶ Za podnik lze považovat podnikatele definovaného v zákoně č. 89/2012 Sb., občanský zákoník.

⁷ Bližší informace o propojeném podniku naleznete v METODICKÉ PŘÍRUČCE k aplikaci pojmu „jeden podnik“ z pohledu pravidel podpory *de minimis* na stránkách www.uohs.cz



ve stanovách tohoto subjektu;

d) jeden subjekt, který je akcionářem nebo společníkem jiného subjektu, ovládá sám, v souladu s dohodou uzavřenou s jinými akcionáři nebo společníky daného subjektu, více než 50 % hlasovacích práv, náležejících akcionářům nebo společníkům, v daném subjektu.

Subjekty, které mají s žadatelem o podporu jakýkoli vztah uvedený pod písm. a) až d) prostřednictvím jednoho nebo více dalších subjektů, se také považují za podnik propojený s žadatelem o podporu.

Do výčtu podniků propojených přímo či zprostředkovaně se žadatelem o podporu se zahrnují osoby zapsané v základních registrech v souladu se zákonem č. 111/2009 Sb., o základních registrech, ve znění pozdějších předpisů.

Žadatel prohlašuje, že:

Není ve výše uvedeném smyslu propojen s jiným podnikem.

Obchodní jméno podniku/Jméno a příjmení	Sídlo/Adresa	IČ/Datum narození

Žadatel prohlašuje, že jako účetní období používá:

Kalendářní rok.

Začátek:

Konec:

V případě, že během předchozích dvou účetních období došlo k přechodu z kalendářního roku na rok hospodářský anebo opačně, uveďte tuto skutečnost vypsáním účetních období, která byla použita (např. 1. 4. 2017 - 31. 3. 2018; 1. 4. 2018 - 31. 12. 2018):

Žadatel prohlašuje, že podnik (žadatel) v současném a 2 předcházejících účetních obdobích:
nevníkl spojením podniků či nabytím podniku



Nabytím (fúzí sloučením⁸) převzal jmění níže uvedeného/ých podniku/ů:

Obchodní jméno podniku	Sídlo	IČ

Výše uvedené změny spočívající ve spojení či nabytí podniků:

-

Žadatel ve vztahu k režimu *de minimis*:

- potvrzuje, že výše uvedené údaje jsou přesné a pravdivé a jsou poskytovány dobrovolně;
- se zavazuje k tomu, že v případě změny předmětných údajů v průběhu administrativního procesu poskytnutí podpory *de minimis* bude neprodleně informovat poskytovatele dané podpory o změnách, které u něj nastaly.

S ohledem na to, že žadatel je právnickou osobou, nejsou údaje o žadateli osobními údaji ve smyslu nařízení Evropského parlamentu a Rady č. 2016/679 ze dne 27. 4. 2016 o ochraně fyzických osob v souvislosti se zpracováním osobních údajů a o volném pohybu těchto údajů a o zrušení směrnice 95/46/ES („GDPR“), a GDPR se na zpracování takových údajů nevztahuje.

Žadatel ovšem bere na vědomí, že některé údaje, které jsou pro poskytnutí podpory a/nebo v souvislosti s ní vyžadovány, a které žadatel uvede v této žádosti, mohou osobní údaje ve smyslu GDPR představovat. V takovém případě žadatel vyplněním této žádosti potvrzuje, že je oprávněn tyto osobní údaje poskytovateli podpory *de minimis* a správci osobních údajů, kterým je Hlavní město Praha (IČO: 00064581) poskytnout. Správce bude poskytnuté osobní údaje zpracovávat pouze pro účely poskytnutí podpory *de minimis* a/nebo v souvislosti s ní a souladu s příslušnými právními předpisy, zejména GDPR.

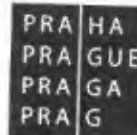
Více informací o zpracování osobních údajů dotčených subjektů údajů je možné nalézt zde <https://podejprojekt.prazskyvoucher.cz/terms>.

Osobní údaje fyzických osob budou skartovány dle spisového a skartačního plánu.

⁸ Viz § 61 zákona č. 125/2008 Sb.



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Praha – pól růstu ČR



Žadatel tímto **souhlasí se zveřejněním svých údajů o projektu** – obchodní firmy a adresy/sídla společnosti, ceny zakázky a předmětu spolupráce s poskytovatelem znalostí, a to zejména na internetových stránkách programu či též hlavního města Prahy.

ANO

Žadatel tímto **potvrzuje správnost a úplnost údajů** uvedených v této žádosti.

ANO

Popis spolupráce

Věnujte, prosím, zvýšenou pozornost vyplnění této části. Uvedené informace budou předmětem posouzení věcné způsobilosti Vaší žádosti (viz Programový manuál). Nedostatečné vyplnění nebo nevyplnění některého z bodů může vést k vyloučení Vaší žádosti z výběrového procesu!

8. Název projektu žadatele:

Expanze na Trhu Severní Ameriky, Západní pobřeží - San Francisco

9. **Očekávaný výstup** – pozn: musí se jednat o takový výstup, jehož existenci lze ověřit. Tzn. nelze uznat absolvování školení (jakéhokoliv druhu), nově osvojená dovednost získaná na networkingu, pasivní účast na seminářích atd.

Výstupem projektu je prvotní osobní analýza zahraničního trhu, aklimatizace společnosti a vyhodnocení potenciálního centra vstupu v rámci expanze na trh Severní Ameriky. Další výstupy představuje získání kontaktů a know-how v zahraničí, které společnost plánuje využít na plnění své strategie, která spočívá v dalším budování obchodní a technické základny v Praze s vývozem služeb a produktů na vyspělé trhy Severní Ameriky.

Výstupy lze kvantifikovat a připravit k ověření následovně:

Společnost získá a v hodnotící zprávě uvede kontakty na potenciální zákazníky v dané destinaci.

Zkušenost ze zahraničí pomůže společnosti k získání technického know-how v rámci spolupráce s technickými firmami, které společnost dále specifikuje v hodnotící zprávě.

Společnost získá a uvede potenciální partnery a mentory na další technický rozvoj či obchodní a investiční činnost.



Dané výstupy žadatel ověří pomocí komplexní hodnotící zprávy, ve které shrne inovační a obchodní dopad projektu na firmu a navrhne další postup expanze.

10. Popis výchozí situace - max. 2000 znaků:

Firma Yord s.r.o. vznikla s cílem zlepšovat každodenní život lidí skrz High-Tech technologie virtuální a rozšířené reality. Firma přináší na trh tuzemské i zahraniční, technologické a obchodní zkušenosti svých společníků. Svůj první velký projekt získala již dva týdny po založení a necelé 2 měsíce od svého vzniku, vyvíjí vlastní inovativní produkt We Are Home (www.wearehome.eu) v oblasti Virtuální a Rozšířené reality zaměřený na nábytkářský sektor. Primárním produktem společnosti je její technické know-how, které chce poskytovat skrz agenturní činnost a vývoj vlastních produktů v rámci virtuální a rozšířené reality. Tvořením vlastních řešení se firma výrazně odčleňuje od své konkurence, která se na základě analýzy konkurence ve většině případu primárně soustředí na agenturní činnost nebo jenom na vývoj jednoho produktového řešení. Společnost Yord, klade důraz na technickou inovativnost projektu a experimentální činnost.

Momentálně se firma snaží soustředit na plánovanou expanzi na trhy Severní Ameriky z důvodů zachycení příležitosti budování globální pozice, které nabízí především mladost trhů rozšířené a virtuální reality. Pro toto si firma buduje důležité reference, či plně podporuje svou soustředěnost na finanční a operační připravenost při vstupu na zahraniční trhy. Expanze na zahraniční trhy představuje esenciální krok v strategii k naplnění celkové vize podniku.

Vize firmy je se v budoucnu stát popřední kreativní VR/AR studio, které se podílí na agenturních projektech předních firem a zároveň staví své vlastní produkty a inovativní řešení v rámci trhů virtuální a rozšířené reality. Základ strategie plnění vize podniku je založená na technickém a obchodním talentu, které Hlavní Město Praha nabízí. Společnost Yord, chce dlouhodobě budovat tuhle stabilní základnu a stavět na ní komplexní nabídku svých služeb či budování konkrétních inovativních řešení, které bude prezentovat na vyspělejších trzích.

11. Dodavatel služby:

Obsah služby:	Zajištění zahraniční inkubace
Název dodavatele:	Czech ICT Alliance
IČ:	75066335
DIČ:	CZ75066335
Sídlo společnosti:	Jungmannova 36/31, 110 00 Praha 1
Plátce DPH:	Ano



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Praha – pól růstu ČR

PRA
PRA
PRA
PRA
HA
GUE
GA
G

Statutární orgán:	
Kontaktní osoba:	
Telefon/mobil:	
E-mail:	
Webová stránka:	CZ
Bankovní spojení:	

12. Stručný popis projektu (včetně spolupráce s dodavatelem služby) - max. 2000 znaků:

Ve spolupráci s Czech ICT Alliance jako dodavatelem služby zajistíme inkubátor s příslušnými pracovními místy pro náš realizační tým. Czech ICT Alliance nám aktivně pomohla s výběrem správného inkubátoru v lokalitě. Společnost Czech ICT Alliance nám taky dodá služby související se zajištěním ubytování a dopravy do destinace. Součástí služeb Czech ICT Alliance jako dodavatele je pomoc a připomínkování investorské/produktové/investiční/obchodní prezentace, spolupráce a pomoc při kontaktování potenciálních zákazníků/partnerů/investorů. V případě schválení žádosti Czech ICT Alliance zajistí ubytování, přepravu a místo v partnerském inkubátoru, který je vybrán na základě aktivní spolupráce žadatele a dodavatele. Součástí práce Czech ICT Alliance jako žadatele bude zajištění zpětné vazby a doporučení vhodných akcí k návštěvě.

13. Zdůvodnění potřeby realizace projektu - max. 2000 znaků:

Expanze na zahraniční trhy představuje esenciální krok v strategii a celkové vizi podniku. Trh virtuální a rozšířené reality, z pohledu Gartnerové Hype křivky, nachází po období fáze nenaplněných očekávání a nadchází její postupné zařazování do života spotřebitelů a firem. Jedná se o jedinečné období, které poskytuje prostor pro vybudování silné pozice na trhu jak tuzemskem, tak zahraničním.

Zachytit tento moment je pro budoucí velikost a samotné plnění strategie firmy nezbytný. Vytvořením stabilní pozice na zahraničním trhu firma může získat nové klienty, finanční prostředky a technické znalosti na rychlejší a efektivněji budování své základny v rámci hlavního města Prahy.

Případné plánované navázání spolupráce se zahraniční klientelou by pro firmu znamenalo plnění své krátkodobé i dlouhodobé vize a mělo by to pozitivní dopad na ekonomickou činnost společnosti. Praktické dopady na další technologický i byznysový rozvoj firmy a jejího okolí jsou vysoké. V neposlední řadě by expanze na zahraniční trhy firmě pomohla nejen konkurovat globálním firmám, ale stát se dispozičně lepším a atraktivnějším zaměstnavatelem v rámci tuzemského trhu.

Projekt by firmě výrazně napomohl k urychlení zahraniční expanze a tedy k plnění své strategie expanze a vize společnosti. Firma věří, že plnění samotného projektu by nemělo



dopad jenom na společnost samotnou ale i na její bezprostřední okolí, a to zejména město Praha, kde má firma za cíl vybudovat svojí globální technickou i obchodní centrálu. Navíc firma věří, že technologie virtuální a rozšířené reality taktéž označované za technologie budoucnosti a projekt samotný jsou koherentní s regionálním a inovační strategií města Prahy a blízce souvisí s vícero klíčovými aktivitami jako zvyšování mezinárodní pozice a úroveň internacionalizace inovačních aktivit v Praze či posílení postavení znalostních firem a firem na trhu „emerging technologies“.

14. Popis **realizačního týmu** - max. 2000 znaků:

██████████ - Adam vystudoval Inženýrský obor CEMS - Mezinárodní Management v Angličtině na Vysoké škole Ekonomické v Praze. Adam pracoval jako Byznys Developer pro rakouský startup Zoovu (dříve Smart Assistant), s kterým se podílel na expanzi do Severní Ameriky a pracoval jak ze západního pobřeží USA, Silicon Valley tak z východního, a to konkrétně města New York. Později se rozhodl své osobní zahraniční zkušenosti a síť kontaktů využít ve vlastním podnikání na trhu virtuální a rozšířené reality. Adam se v rámci firmy Yord, naplno věnuje strategickému řízení firmy a byznys developmentu. V rámci organizační struktury Adam působí jako společník a CEO. V rámci řešení výzvy se bude soustředit na vytvoření obchodních kontaktů, navázání partnerských dohod a bližší analýzu možností postupného vstupu na trh. Adam má potřebné vzdělání a zkušenosti odpovídající požadavkům projektů zahraniční expanze.

David Mařák - David vystudoval bakalářský obor Matematických metod informačních technologií na Univerzitě Karlově v Praze a Inženýrské studium Aplikované Informatiky na Univerzitě v Hradci Králové. David má za sebou léta praxe jako Mobilní Developer, se zaměřením na platformu Android, ve firmě 4Mobile, OKsystem a Etnetera. David se však poslední 3 roky naplno věnuje vývoji virtuální a rozšířené reality, ve firmě Etnetera, kde působil jako Lead Developer a podílel se na jedněch z největších projektů v rámci Českého a Slovenského trhu. David se věnuje technickým řešením a koncepčnímu designu firemních služeb a produktů a technickému zastřešení firmy. V rámci organizační struktury David působí jako společník a CTO. V rámci projektu by se soustředil na získání nového know-how, vytvoření technické konverzace a spolupráce se vznikajícími společnostmi.

15. Vyberte **režim podpory**:

De minimis (85 %)

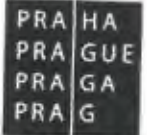
16. Celková **cena projektu**, procentní sazba dotace a výše dotace.

Celková cena projektu	280 000,00 Kč
Procentní sazba dotace (vyberte)	85 %
Výše dotace (celková cena projektu x procentní sazba dotace)	238 000,00 Kč

17. Zde uveďte **CZ - NACE**, kterého se projekt týká:



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Praha – pól růstu ČR



62 - Činnosti v oblasti informačních technologií

18. Indikátory projektu (vyberte):

Podnik, který dostává podporu pro účely uvádění nových výrobků na trh: ANO
Podnik, který dostává podporu pro účely zavádění výrobků nových pro podnik: NE

19. Datum zahájení projektu: 1. 10. 2019
Datum ukončení projektu: 31. 3. 2020

20. Místo realizace projektu: WeWork, San Francisco, Kalifornie, Spojené Státy Americké

Digitálně podepsal

Datum: 2019.11.05

14:07:20 +01'00'



EVROPSKÁ UNIE
Evropský fond pro regionální rozvoj
OP Praha - pól růstu ČR



PRAŽSKÝ VOUCHER NA POBYT V ZAHRANIČNÍCH INKUBÁTORECH – VÝZVA č. 2
OPERAČNÍ PROGRAM PRAHA – PÓL RŮSTU ČR

NABÍDKA DODAVATELE SLUŽEB

Expanze na Trhu Severní Ameriky, Západní pobřeží - San Francisco



NABÍDKA POSKYTNUTÍ SLUŽEB

ŽADATEL O POSKYTNUTÍ VOUCHERU	
Název žadatele	Yord s.r.o.
IČO / DIČ	07787537
Plátce DPH	<input type="checkbox"/> ANO <input checked="" type="checkbox"/> NE
Sídlo žadatele	Korunní 2569/108, Vinohrady, 101 00 Praha 10
Statutární zástupce žadatele	

DODAVATEL SLUŽBY	
Název dodavatele / jméno, příjmení fyz. os.	Czech ICT Alliance
IČO / DIČ	75066335/ CZ75066335
Plátce DPH	<input checked="" type="checkbox"/> ANO <input type="checkbox"/> NE
Sídlo dodavatele / fyz. os.	Jungmannova 36/31, Praha 1, 110 00
Statutární zástupce dodavatele	
Zpracovatel nabídky (jméno, telefon, email)	
Kontaktní osoba (jméno, telefon, email)	

POPIS NABÍZENÝCH SLUŽEB - PŘEDMĚT
<p>Czech ICT Alliance, jakožto oprávněný dodavatel služeb v rámci Pražského vouchery na pobyt v zahraničním inkubátoru se v rámci spolupráce se společností Yord s.r.o. dohodli na dodávce následujících služeb souvisejících se zahraniční inkubací:</p> <ul style="list-style-type: none">- Zajištění ubytování v destinaci San Francisco pro 2 osoby.- Zajištění dopravy pro 2 osoby na trase Praha – San Francisco – Praha.- Zajištění pobytu v inkubátoru WeWork po dobu 1 měsíce pro 2 osoby. <p>Dále společnost uvažuje o využití následujících služeb, které využije v návaznosti na tom, jakým způsobem bude pokračovat inkubace:</p> <ul style="list-style-type: none">- Spolupráce na kontaktování potenciálních zákazníků/obchodních partnerů/investorů.- Na základě zájmu budou doporučeny vhodné akce k návštěvě v dané destinaci. <p>Po ukončení zahraničního inkubačního programu bude zajištěna zpětná vazba z průběhu inkubačního programu.</p>



POPIS ŘEŠITELSKÉHO TÝMU

V rámci Czech ICT Alliance má na starosti kontakt s inkubátory [REDACTED] který má dlouholeté zkušenosti s přípravou zahraniční inkubace a pravidelně je v kontaktu se zahraničními inkubátory.

VÝSTUPY KVALITATIVNÍ A KVANTITATIVNÍ

Trh virtuální a rozšířené reality je poměrně mladým trhem, který je ve stádiu formace a vykazuje rostoucí trend příležitostí. Projekt zahraniční inkubace by firmě výrazně pomohl zachytit toto momentum a výrazně podpořil plánovanou expanzi firmy do zahraničí a budování stabilní globální pozice. Případné plánované navázání spolupráce se zahraniční klientelou by pro firmu znamenalo plnění své krátkodobé i dlouhodobé vize a mělo by pozitivní dopad na ekonomickou činnost společnosti. Praktické dopady na další technologický i byznysový rozvoj firmy a jejího okolí jsou výrazné.

Výstupem projektu je prvotní osobní analýza zahraničního trhu, aklimatizace společnosti a vyhodnocení potenciálního centra vstupu v rámci expanze na trh Severní Ameriky. Další výstupy představuje získání kontaktů a know-how v zahraničí, které společnost plánuje využít na plnění své strategie, která spočívá v dalším budování obchodní a technické základny v Praze s vývozem služeb a produktů na vyspělé trhy Severní Ameriky.

Dále je možné výstupy kvantifikovat následovně:

Společnost získá a v hodnotící zprávě uvede kontakty na potencionální zákazníky v dané destinaci.

Zkušenost ze zahraničí napomůže společnosti k získání technického know-how, které společnost dále specifikuje v hodnotící zprávě.

Společnost získá a uvede potenciální partnery na další technický rozvoj či obchodní a investiční činnost.

Dané výstupy žadatel zhodnotí pomocí komplexní hodnotící zprávy, ve které shrne inovační a obchodní dopad projektu na firmu a navrhne další kroky na pokračování expanze firmy na trzích Severní Ameriky.

HARMONOGRAM

1.10.2019-31.10.2019- objednávka služeb zahraničního inkubátoru WeWork, zajištění a objednání ubytování v destinaci San Francisco, nákup a zajištění letenek do dané destinace, pomoc a připomínkování investorské/produktové/investiční/obchodní prezentace, spolupráce a pomoc při kontaktování potenciálních zákazníků/partnerů/investorů

1.11.2019 – 30.11.2019- zahraniční inkubace Yord s.r.o. v destinaci San Francisco, asistence Czech ICT Alliance

1.12.2019-31.3.2020- získání zpětné vazby ze zahraniční inkubace



POLOŽKOVÝ ROZPOČET				
Název položky	Měrná jednotka	Počet jednotek	Cena za jednotku	Cena celkem
Pobyt v zahraničním inkubátoru WeWork na 1 měsíc	Osoba	2	40 000,00 CZK	80 000,00 CZK
Zpáteční doprava San Francisco - Praha	Osoba	2	40 000,00 CZK	80 000,00 CZK
Ubytování v destinaci San Francisco na 1 měsíc	Osoba	2	60 000,00 CZK	120 000,00 CZK
CENA CELKEM (bez DPH)	280 000,00 CZK			
CENA CELKEM (včetně DPH)*	338 800,00 CZK			

* Pokud je dodavatel NEPLÁTCE DPH, uvede celkovou cenu projektu do tohoto řádku.

Nabídka je povinnou přílohou Žádosti o poskytnutí vouchery. Vzor nabídky je závazný, poskytovatel služeb je povinen uvést všechny výše požadované údaje.

Čestné prohlášení

Čestně prohlašuji, že dodavatel služby je odborně způsobilý k realizaci nabídky. Čestně prohlašuji, že předložené údaje jsou pravdivé a odpovídají skutečnosti. Jsem si vědom možných právních dopadů v případě zjištění skutečnosti, že byla poskytnuta podpora na základě předložení nepravdivých údajů.

V Praze dne 17.3.2019



.....
podpis dodavatele služby – stat. zástupce / fyz. os.



PODNIKATELSKÝ ZÁMĚR–PRAŽSKÝ VOUCHER NA POBYT V ZAHRANIČNÍCH INKUBÁTORECH

(Musí obsahovat všechny náležitosti dle tohoto vzoru. Uvádějte konkrétní, stručné a srozumitelné informace.)

Název žadatele	Yord s.r.o.
IČ	07787537

Stupeň vyspělosti a připravenosti žadatele	<p>Firma Yord s.r.o. vznikla s cílem zlepšovat každodenní život lidí pomocí technologií virtuální a rozšířené reality. Firma přináší na trh nejen tuzemské i zahraniční zkušenosti, ale i technologické a obchodní dovednosti svých společníků. Svůj první velký projekt získala již dva týdny po založení a necelé 2 měsíce od svého vzniku vyvíjí vlastní inovativní produkt WeAreHome v oblasti virtuální a rozšířené reality zaměřený na nábytkářský sektor.</p> <p>Firma disponuje nutnými prostředky na uskutečnění a plnou úhradu projektu uvedených v žádosti. Firma disponuje interní predikcí peněžních toků, které s rezervou dokážou pokrýt a předfinancovat aktivity spojené s tímto projektem.</p>
Technologická vyspělost, atraktivita a inovativnost služby	<p>Společnost se soustředí na Agenturní činnost a vývoj vlastních inovativních produktů v oblasti virtuální a rozšířené reality. Tento hybridní model firmy poskytuje přístup různým trhům a odvětvím a zvyšuje její konkurenční schopnost.</p> <p>Trh těchto High-Tech technologií vykazuje tendenci výrazného růstu a už nyní se mu přikládají označení trhu budoucnosti. Společnost si klade za cíl zachytit trend trhu skrz získávání postupů na zlepšování procesů a světového know-how, dostupných na zahraničních trzích, které jsou v zájmu firmy. Včasné zachycení těchto trendů, vytvoření sítě kontaktů a zahájení obchodní činnosti je esenciální pro plnění strategické expanze a celkové vize firmy. Dále získané technologické dovednosti ze zahraničních trhů by podpořily hybridní model firmy tvorby vlastních inovativních řešení. V případě exekuce projektu, by byl dopad na konkurenceschopnost podniku a jeho celkové zlepšení operační či ekonomické činnosti významný.</p>
Výjimečnost a jedinečnost produktu	<p>Primárním produktem společnosti je její technické know-how, které chce poskytovat skrz agenturní činnost a vývoj vlastních produktů v rámci virtuální a rozšířené reality. Tvořením vlastních řešení se firma výrazně odčleňuje od své konkurence, která se na základě analýzy konkurence ve většině případů primárně soustředí na agenturní činnost nebo pouze na vývoj jednoho produktového řešení. Společnost Yord, klade důraz na technickou inovativnost projektu a experimentální činnost.</p> <p>Společnost mezi svoje globální konkurenty řadí zejména firmy, které fungují na obdobné strategii zahraniční expanze. Jedná se primárně o společnosti, které mají technickou základnu na nákladově efektivnějších trzích centrální a východní Evropy, či Asie. V rámci výše uvedené definice, společnost vnímá jako hlavní konkurenci firmy, které mohou být definované následujícími příklady:</p>



	<p>WeAR Studio – Globálně aktivní studio, které se soustředí na agenturní činnost a má za sebou exekuci vícero úspěšných projektů pro popřední společnosti. Studio má svoji technickou základnu na Ukrajině, a svou obchodní činnost soustředí na rozvinuté trhy Severní Ameriky, ze své pobočky v Los Angeles, Kalifornie. Firma následuje obdobný model a představuje pro společnost Yord přímou konkurenci. Yord s.r.o. se však propozičně od firmy odlišuje svým hybridním modelem, jehož součástí je tvoření vlastních inovativních řešení. WeAR studio je příkladem firem, které se specializují na agenturní činnost bez výrazného zaměření na tvorbu vlastních produktů, což jim odepírá další možnost škálovatelnosti či vstupu na nová odvětví.</p> <p>AR Visual – Globálně aktivní Startup, který se soustředí na vytvoření atraktivní platformy pro nábytkářský sektor s pomocí technologie rozšířené reality. Firma má svoji technickou základnu na území Slovenské Republiky, v Bratislavě a svou obchodní činnost soustředí na rozvinuté trhy Severní Ameriky, ze své pobočky v Miami či na trh Spojeného Království, ze svého sídla v Londýně. Yord s.r.o. se od firmy výrazně odlišuje širším záběrem své činnosti a fokusem jak na virtuální, tak rozšířenou realitu. Navíc, Yord s.r.o. neposkytuje primárně jeden produkt ale škálu služeb a inovativních produktů, což diverzifikuje riziko firmy a pomáhá jí vstupovat na nová odvětví. AR Visual je příkladem firem, které se specializují na tvorbu jednoho řešení bez podpůrné agenturní činnosti či větší diverzifikace svého portfolia.</p> <p>Firma Yord s.r.o také disponuje hlubší analýzou tuzemské konkurence, kterou však nebere jako primární. Tuzemské firmy se v odvětví virtuální a rozšířené reality na trzích zájmů projektů výrazně neprosazují a soustředí se primárně na tuzemský trh či blízké trhy západní Evropy. Firmy se primárně soustředí na agenturní činnost s minimálním fokusem na tvoření vlastních řešení. Konkurenci pro nás představují hlavně z pohledu lidských zdrojů. Expanze na zahraniční trhy by firmě pomohla nejen konkurovat globálním firmám ale stát se dispozičně lepším a atraktivnějším zaměstnavatelem v rámci tuzemského trhu.</p> <p>Služby a produkty, které firma nabízí mají, jak tuzemský a evropský tak globální potenciál. Jako výsledek průzkumu trhu, z kterých firma vychází mají produkty a řešení, na trhu nižší konkurenci a nižší bariéry vstupu. Hlavní předispozicí firmy jak na trzích primárního zájmu expanze – Severní Ameriky tak na trhu globálním, je technická připravenost firmy, cenová atraktivita služeb, vlastní tvorba inovativních řešení a zahraniční obchodní zkušenost společníků. Pro zachycení této situace a vybudování si stabilní pozice na globální úrovni je rychlost vstupu na cizí trhy pro společnost esenciální.</p>
SWOT analýza	<p>SWOT analýza žadatele.</p> <p>Strengths – Silné Stránky Předchozí zkušenosti společníků s expanzí podniků na trzích Severní Ameriky Vyspělost technických dovedností Inovativní hybridní model firmy zaměřený na škálovatelnost Globální rozhled a síť kontaktů Jasně definovaná mise, vize a strategie firmy</p> <p>Weaknesses – Slabé Stránky Relativní mladost firmy Nízká povědomost o firmě Malý počet referencí</p>



	<p>Opportunities – Příležitosti Růst trhu virtuální i rozšířené reality Evoluce na straně hardwarových řešení Expanze na cizí vyspělejší trhy Masová adaptace technologií mezi zákazníky na trzích B2B a B2C Navázání klíčových kontaktů a spolupráce na západních trzích</p> <p>Threats – Hrozby Nárůst konkurence Legislativní zásahy na trhu Pomalá adaptace u zákazníka na trzích B2B i B2C Ekonomická krize či zpomalení trhu</p>
Strategie podniku	<p>Základ strategie plnění vize podniku je založená na technickém a obchodním talentu, které Hlavní Město Praha nabízí. Společnost Yord, chce dlouhodobě budovat tuto stabilní základnu a stavět na ní komplexní nabídku svých služeb či budování konkrétních inovativních řešení, které bude prezentovat na vyspělejších trzích, a to především západní Evropy a Severní Ameriky, které poskytují potřebnou vyspělost trhů, technologické know-how a atraktivní obchodní příležitosti.</p> <p>Expanze na zahraniční trhy představuje esenciální krok v strategii a celkové vizi podniku. Trh virtuální a rozšířené reality se z pohledu Gartnerové Hype křivky nachází po období fáze nenaplněných očekávání a nadchází jeho postupné zařazování do života spotřebitelů a firem. Jedná se o jedinečné období, které poskytuje prostor pro vybudování silné pozice na trhu jak tuzemskem, tak zahraničním. Zachytit tento moment je pro budoucí velikost a samotné plnění strategie firmy nezbytný. Vytvořením stabilní pozice na zahraničním trhu může firma získat nové klienty, finanční prostředky a technické znalosti na rychlejší a efektivněji budování své základny v rámci hlavního města Prahy.</p> <p>Finanční strategie firmy se opírá o firemní hybridní model. Firma čerpá své primární příjmy z agenturní a zakázkové činnosti. Tyto prostředky dále využívá na tvorbu vlastních řešení, které pomáhají firmě docílit potřebnou škálovatelnost a přístup na nové odvětví. Jde o model, který pomáhá společnosti promptně reagovat na tento mladý a rychle se měnící trh a poskytuje jí bezprostřední konkurenční výhodu.</p> <p>Strategie expanze firmy je založená na prioritizaci trhů na základě faktorů inovativní vyspělosti trhu, geografické lokaci, obchodního potenciálu a strategické důležitosti. Na základě těchto faktorů firma rozlišuje trhy první, druhé a třetí priority. Trhy Severní Ameriky, jsou trhy třídy první priority a představují nejdůležitější trhy na získání globálního postavení firmy.</p> <p>San Francisco, Kalifornie, USA – Město San Francisco, ležící na západním pobřeží Spojených Států Amerických představuje jedno z míst, které firma zvažuje na možnou expanzi na trhu Severní Ameriky. Tento trh představuje vyspělé prostředí, připravené na adaptaci nových technologií a zároveň poskytuje know-how a důležité obchodní propojení na zákazníky a partnery. V samotném městě má svůj domov mnoho společností z listu Fortune 500 a hlavně mnoho potenciálních technologických partnerů, který mohou posunout know-how a konkurenceschopnost firmy vpřed. Vzdálenost města od dalších metropolí jako Los Angeles, kde je díky filmovému průmyslu virtuální a rozšířená realita důležitou složkou trhu dává ještě větší důraz strategické síle této lokace. V neposledním případě, má jeden ze společníků a člen realizačního týmu</p>



	<p>předcházející osobní zkušenost právě s obchodním rozvojem Startupu na trhu Severní Ameriky z měst New York a San Francisco.</p>
Environmentální příznivost řešení	<p>Společnost dodržuje zásady, environmentální zodpovědnosti. Firma v budoucnosti plánuje spolupracovat či tvořit projekty, které mohou ovlivnit pozitivní změnu v zamýšlení spotřebitelů o environmentálním dopadu jejich rozhodnutí.</p>
Řešitelský tým	<p>██████████ – ██████████ vystudoval Inženýrský obor CEMS – Mezinárodní Management v Angličtině na Vysoké škole Ekonomické v Praze. Adam pracoval jako Byznys Developer pro rakouský startup Zoovu (dříve Smart Assistant), s kterým se podílel na expanzi do Severní Ameriky a pracoval jak ze západního pobřeží USA, Silicon Valley tak z východního, a to konkrétně města New York. Později se rozhodl své osobní zahraniční zkušenosti a síť kontaktů využít ve vlastním podnikání na trhu virtuální a rozšířené reality. Adam se v rámci firmy Yord, naplno věnuje strategickému řízení firmy a byznys developmentu. V rámci organizační struktury Adam působí jako společník a CEO. V rámci řešení výzvy se bude soustředit na vytvoření obchodních kontaktů, navázání partnerských dohod a bližší analýzu možností postupného vstupu na trh. Adam má potřebné vzdělání a zkušenosti odpovídající požadavkům projektů zahraniční expanze.</p> <p>██████████ – David vystudoval bakalářský obor Matematických metod informačních technologií na Univerzitě Karlově v Praze a Inženýrské studium Aplikované Informatiky na Univerzitě v Hradci Králové. David má za sebou léta praxe jako Mobilní Developer, se zaměřením na platformu Android, ve firmě 4Mobile, OKsystem a Etnetera. David se však poslední 3 roky naplno věnuje vývoji virtuální a rozšířené reality, ve firmě Etnetera, kde působil jako Lead Developer a podílel se na jedněch z největších projektů v rámci Českého a Slovenského trhu. David se věnuje technickým řešením a koncepčnímu designu firemních služeb a produktů a technickému zastřešení firmy. V rámci organizační struktury David působí jako společník a CTO. V rámci projektu by se soustředil na získání nového know-how, vytvoření technické konverzace a spolupráce se vznikajícími společnostmi.</p>
Předpokládané výstupy projektu (kvalitativní a kvantitativní) a jejich praktická uplatnitelnost	<p>Trh virtuální a rozšířené reality je poměrně mladým trhem, který je ve stádiu formace a vykazuje rostoucí trend příležitostí. Projekt zahraniční inkubace by firmě výrazně pomohl zachytit toto momentum a výrazně podpořil plánovanou expanzi firmy do zahraničí a budování stabilní globální pozice. Případné plánované navázání spolupráce se zahraniční klientelou by pro firmu znamenalo plnění své krátkodobé i dlouhodobé vize a mělo by pozitivní dopad na ekonomickou činnost společnosti. Praktické dopady na další technologický i byznysový rozvoj firmy a jejího okolí jsou výrazné.</p> <p>Výstupem projektu je prvotní osobní analýza zahraničního trhu, aklimatizace společnosti a vyhodnocení potenciálního centra vstupu v rámci expanze na trh Severní Ameriky. Další výstupy představuje získání kontaktů a know-how v zahraničí, které společnost plánuje využít na plnění své strategie, která spočívá v dalším budování obchodní a technické základny v Praze s vývozem služeb a produktů na vyspělé trhy Severní Ameriky.</p>



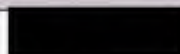
Dále je možné výstupy kvantifikovat následovně:

- Společnost získá a v hodnotící zprávě uvede kontakty na potenciální zákazníky v dané destinaci.
- Zkušenost ze zahraničí napomůže společnosti k získání technického know-how, které společnost dále specifikuje v hodnotící zprávě.
- Společnost získá a uvede potenciální partnery na další technický rozvoj či obchodní a investiční činnost.

Dané výstupy žadatel zhodnotí pomocí komplexní hodnotící zprávy, ve které shrne inovační a obchodní dopad projektu na firmu a navrhne další kroky na pokračování expanze firmy na trzích Severní Ameriky.

Žadatel

Jméno statutárního zástupce



Čestně prohlašuji, že nabízená služba nebyla/není předmětem jiné dodávky/projektu/předmětu voucheru. Čestně prohlašuji, že předložené údaje jsou pravdivé a odpovídají skutečnosti.

Čestně prohlašuji, že výdaje v rozpočtu projektu odpovídají cenám v místě a čase obvyklým.

Čestně prohlašuji, že žádný ze zástupců (statutární zástupce, zaměstnanec apod.) žadatele není zároveň zaměstnancem poskytovatele služeb v takovém postavení, ve kterém by mohl ovlivnit podmínky plánované zakázky. Jsem si vědom možných právních dopadů v případě zjištění skutečnosti, že byla poskytnuta podpora na základě předložení nepravdivých údajů.

V Praze dne 18.03.2019

podpis statutárního zástupce

