2021

Technologická inkubace

SYSTÉMOVÝ PROJEKT V OBLASTI INOVACÍ

KUBICOVÁ TEREZA

Systémový projekt v oblasti inovací

Obsah

1. Název projektu ... 2
2. Uchazeč ... 2
3. Program ... 2
4. Doba trvání projektu ... 2
5. Cíle projektu ... 2
6. Způsob naplnění cílů ... 2
7. Řídicí struktura a projektový tým ... 3
   A. Pracovní pozice v rámci rozpočtu operátora ... 4
      Řízení Projektu ... 4
      Front office ... 5
      Back office ... 6
   B. Pracovní pozice v rámci nepřímé podpory ... 8
8. Rozpočet ... 10
9. Způsobilé výdaje ... 10
   A. Způsobilé výdaje Operátora ... 10
   B. Přímá podpora firem ... 11
   C. Nepřímá podpora firem ... 12
10. Harmonogram ... 12
11. Metodika výběru podpořených firem ... 12
12. Indikátory plnění cílů projektu ... 13
13. Řízení rizik projektu ... 15
14. Údaje pro Informační systém výzkumu, vývoje a inovací ... 16

1. Název projektu

Technologická inkubace

2. Uchazeč

Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest

3. Program

The Country for the Future, podprogram 1 „Start-upy“

4. Doba trvání projektu

2021 – 2027

5. Cíle projektu

Hlavní cíl: Podpora a rozvoj inovativních technologických start-upů prostřednictvím tematicky zaměřených technologických inkubačních center a celkového posílení národního ekosystému pro podporu inovací.

Specifické cíle:

- Posílení národního ekosystému pro podporu inovací
- Rozvoj technologických start-upů
- Uvádění nových inovativních produktů na trh

6. Způsob naplnění cílů

Projekt nastaví prostřednictvím svých sedmi tzv. klíčových aktivit (KA) systém podpory technologických start-upů s vysokým inovačním potenciálem, čímž přispěje k celkovému rozvoji českého start upového prostředí. Nabídne kombinaci finančních a nefinančních nástrojů podpory začínajících technologických firem, kterým pomůže nejen s vývojem finálního produktu (služby), nýbrž také s jeho komercionalizací, resp. uvedením inovativního řešení do praxe.

Technologická inkubace bude probíhat v sedmi klíčových oblastech (tj. klíčové aktivity), které budou vzhledem ke svému mezioborovému charakteru do velké míry prostupné. Jedná se o (1) technologie z výzkumu fyziky elementárních částic využitelné v dalších oblastech (CERN BIC CZECH), dále o (2) umělou inteligenci (AI Hub), (3) mobilitu budoucnosti (Mobility Innovation Hub), (4) kosmické technologie (Space Hub), (5) ekoinovace (EcoTech Hub), (6) kreativní průmysly (Creative BIC) a v neposlední řadě půjde o (7) souhrnnou oblast zdravotnictví, kyberbezpečnosti a dalších částí kritické infrastruktury státu (hub nazvaný Tech 4 Life).

Jednotlivými aktivitami inkubátorů budou:

- **Scouting** (aktivní vyhledávání kandidátů pro inkubaci) v rámci českého i zahraničního inovačního (akademického, průmyslového aj.) prostředí
- **Pre-inkubace** (poradenství před inkubací) uchazečů s málo rozvinutým obchodním plánem či jiným aspektem (technologie, tým, ochrana duševního vlastnictví), ale s vysokým inovačním potenciálem
- **Inkubace** začínajících firem. Inkubace představuje souhrn podpůrných nástrojů, které má k dispozici začínající firma během svého umístění v inkubátoru dané KA. Především se jedná o konzultační a mentoringové služby různého typu (finanční, marketingové, právní, technologické atp.), vč. přímé finanční podpory. Cílem inkubace je rozvoj začínajících firem a jejich úspěšné prosazení se na trhu, resp. uvedení inovativního produktu na trh. V rámci inkubace bude firmě zajištěna:
    - Přímá podpora – finanční podpora určená na nákup služeb souvisejících s vývojem produktu či služby – např. vývoj prototypu, vývoj aplikací, mentoring, právní služby, nákup jádrohodin, ochrana duševního vlastnictví, služby programátora atd.; podpora bude příjemci vyplacena

ve 3-4 splátkách (po podpisu inkubační smlouvy a po schválení Průběžné a Závěrečné zprávy) při splnění náležitých podmínek

- Nepřímá podpora – inkubační balíček včetně workshopů, mentoringu, byznys poradenství, technické podpory, networkingu apod.

Podpora v obou uvedených případech bude poskytována v režimu de minimis za podmínek stanovených Nařízením Komise (EU) č. 1407/2013, a to v rámci projektu Technologická inkubace, který je přílohou tohoto dokumentu.

V souvislosti s inkubačními aktivitami budou v rámci hubů utvářeny aktivní komunity stakeholderů ze soukromé, státní i akademické sféry, což kromě koncentrace vysoce odborného know-how přispěje také k formulaci potřeb zastoupených sektorů ve smyslu identifikace legislativních překážek a neefektivní podpory ze strany veřejného sektoru.

Cílová skupina

Začínající podniky (start-upy a spin-offy), které splňují podmínky inovativnosti a další podmínky stanovené v projektu Technologická inkubace (příloha tohoto dokumentu).

Inkubace v regionech[1]

Inkubace bude probíhat nejen v hl. m. Praze, ale také v jednotlivých regionech, kde budou aktivity postaveny na spolupráci s regionálními inovačními centry. Ta se budou moci podílet jak na regionálním scoutingu a pre-inkubaci firem, tak na samotné inkubaci vybraných start-upů, případně se profilovat směrem k tématu konkrétní klíčové aktivity.

Očekávané výsledky

Očekávanými výsledky jednotlivých projektů (inkubovaných start-upů) je primárně nový (inovovaný) produkt uvedený na trh. V některých případech nebude možné v rámci dvou let inkubace uvést produkt na trh a za úspěšný výstup bude považováno například vytvoření funkčního prototypu, získání patentu či certifikace (viz indikátory Projektu).

Z hlediska výsledků výzkumu, vývoje a inovací půjde zejména o:

- nový nebo podstatně zdokonalený výrobek, zavedený do praxe
- nová nebo podstatně zdokonalená služba, zavedená do praxe

Doplňkově mohou vznikat i další (vedlejší) výsledky výzkumu, vývoje a inovací, zejména patent, užitný vzor, prototyp, ověřená technologie, software ad.

7. Řídicí struktura a projektový tým

Řídící výbor projektu (ŘV): je složen ze zástupců CI (GŘ/náměstek pro strategii, vedoucí projektového týmu) a ze zástupců MPO (primárně s vazbou na program CFF). Úkol ŘV je řízení Projektu a předkládání potřebné dokumentace Poskytovateli.

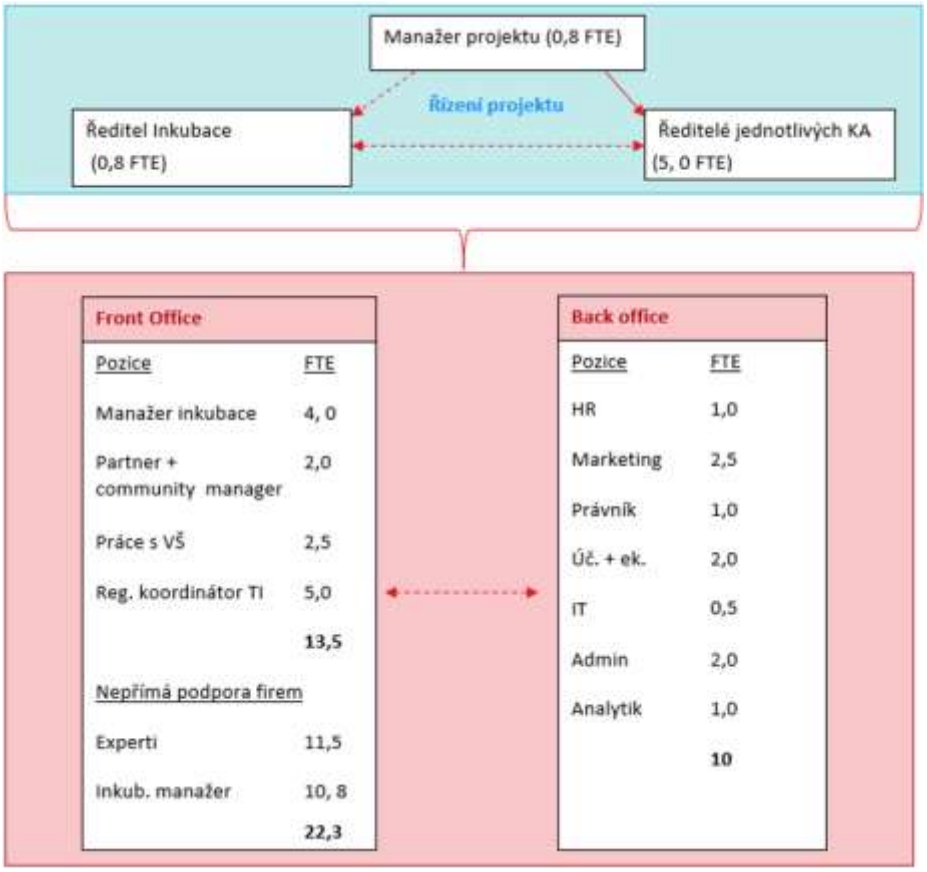
Řídící výbor klíčové aktivity (ŘV KA): je kontrolně-řídícím orgánem a je zřizován samostatně pro každou klíčovou aktivitu projektu. Základní rolí ŘV KA je dohled nad řádným fungováním KA (tj. BICu či hubu), schvalování dílčích aktivit KA a předkládání materiálů ŘV.

[1] V rámci první fáze projektu bude po notifikaci Evropskou komisí předložen návrh na rozšíření projektu zabezpečující formální zapojení stávajících regionálních inovačních center.

Hodnotitelská komise každé KA je na základě stanovených kritérií pověřena provádět kvalitativní hodnocení podnikatelských záměrů zájemců o inkubaci v dané KA a na základě tohoto hodnocení vybírat firmy k inkubaci. Složení komise včetně hlasovacích práv jejích členů je specifické pro každou KA.

Pro jednotlivé KA mohou být dále stanoveny další volitelné složky řídicí struktury, jako je **valná hromada** či **poradní výbor**. Jejich kompetence budou uvedeny v dokumentaci dané KA.

A. Pracovní pozice v rámci rozpočtu operátora



Front Office	
Pozice	FTE
Manažer inkubace	4, 0
Partner + community manager	2,0
Práce s VŠ	2,5
Reg. koordinátor TI	5,0
	13,5
Nepřímá podpora firem	
Experti	11,5
Inkub. manažer	10, 8
	22,3

Back office	
Pozice	FTE
HR	1,0
Marketing	2,5
Právník	1,0
Úč. + ek.	2,0
IT	0,5
Admin	2,0
Analytik	1,0
	10

Řízení Projektu

Řízení projektu Technologická inkubace je vzhledem k charakteru a rozsahu Projektu rozděleno do několika úrovní. Hlavní zodpovědnost za realizaci Projektu nese Manažer Projektu, jehož pozice je v rámci agentury CzechInvest zařazena ve vrcholovém managementu. Je zodpovědný za celkové řízení Projektu včetně kontroly aktivit a výstupů zaměstnanců Projektu, aniž by však byl jejich přímým nadřízeným. Každý zaměstnanec Projektu je dle své odbornosti zařazen do horizontální struktury agentury CzechInvest a je podřízen příslušnému řediteli odboru/divize. Přímými podřízenými Manažera Projektu jsou pouze ředitelé jednotlivých KA.

Ředitel inkubace stojí ve struktuře agentury na úrovni ředitele odboru. Vede a řídí všechny inkubační aktivity Projektu, tzn. zajišťuje kontinuální kvalitu práce s inkubovanými firmami ze strany inkubačního týmu. Ředitel inkubace není podřízen Manažerovi projektu, avšak dodává mu vstupy potřebné pro efektivní řízení Projektu a konzultuje s ním jakékoliv organizační či strukturální změny v rámci inkubace.

Manažer Projektu (0,8 FTE)

Vede Projekt po strategické i projektové stránce, je přímo nadřízený ředitelům KA, má na starosti komunikaci a reporting pro MPO, koordinuje horizontální aktivity, vyjednává změny Projektu, řídí finanční toky v Projektu

a po celou dobu realizace Projektu předává celému projektovému týmu know-how ohledně struktury Projektu. Manažer Projektu řídí Projekt v rámci horizontální struktury CzechInvestu a zajišťuje dohled nad čerpáním rozpočtu. Účastní se všech ŘV Projektu. Spolu s řediteli KA vyjednává na úrovni vedení firem a institucí.

Tato pozice je hrazena z vlastních zdrojů agentury CzechInvest.

Ředitel inkubace (0,8 FTE)

Vede odbor, pod který Projekt spadá a je zodpovědný za inkubační aktivity v rámci Projektu. Vede tým inkubačních manažerů, dohlíží na kvalitu práce týmu se start-upy. Je zodpovědný za naplňování těch KPI Projektu, které se týkají inkubace. Úzce spolupracuje s manažerem Projektu a řediteli hubů. Podílí se na nastavování horizontálního fungování Projektu. Musí být detailně seznámen s Projektem a se všemi jeho aktivitami, aby mohl dohlížet na jeho každodenní chod i celkový vývoj. Účastní se výběru inkubovaných firem, vyjednává na úrovni vedení firem a institucí.

Tato pozice je hrazena z vlastních zdrojů agentury CzechInvest.

Ředitelé hubů (jednotlivých KA) 5,0 FTE

Jedná se o manažerské pozice v rámci pěti hubových KA. Jejich úkolem je mj. zajištění aktivit pro rozvoj příslušných KA, propojování start-upů a partnerů Projektu ze soukromé i veřejné sféry. Do jejich agendy spadá organizace kulatých stolů se zástupci relevantních rezortů, strategické vyjednávání, propojování start-upů s partnery a se zástupci ministerstev, institucí a municipalit. Ředitelé hubů jsou neustále v úzké spolupráci jak navzájem, tak s Manažerem Projektu, Ředitelem inkubace a řadou dalších pozic v Projektu.

Do této kategorie spadá také **datový specialista/vedoucí KA AI Hub (1 FTE)**, který bude mít kromě obsahového rozvoje AI hubu na starost klíčovou roli zajištění přístupů k potřebným datům pro fungování AI hubu a některých dalších KA. Přístup k datům je nezbytná podmínka pro rozvoj celé řady inovativních projektů.

Front office

Manažer partnerství a community manažer

Náplní pozic je akvizice partnerů a rozvoj spolupráce s klíčovými stakeholdery, jejich úkolem bude také koordinace všech partnerství v Projektu, proto budou v intenzivním kontaktu s regionálními koordinátory.

Jde o tyto pozice:

Manažer partnerství (1FTE)

Zajišťuje rozvoj partnerství pro Projekt, prezentuje možnosti a výhody zapojení do Projektu a jednotlivých KA, nastavuje podmínky spolupráce s partnery dle pravidel Projektu. Zajišťuje akvizici nových partnerů, které pak propojuje s dalšími relevantními manažery Projektu.

Community manažer (1 FTE)

Zajišťuje komunikaci s již zapojenými partnery, zjišťuje jejich potřeby, dohlíží, že dostávají potřebné informace, materiály a pozvánky a případné služby. Úzce spolupracuje s manažerem partnerství a se specialisty pro huby.

Koordinátoři spolupráce s VŠ (2,5 FTE)

V Projektu se počítá se zapojením expertů, kteří mají za úkol kontinuální spolupráci s univerzitami. Nejedná se tedy o duplicitu ke scoutingu, ale o intenzivní spolupráci s danou univerzitou. Cílem je zvýšení zájmu o spolupráci ze strany univerzit, zvýšení potenciálu zakládání univerzitních spin-offů a podpora podnikání. Tito koordinátoři budou hlavním kontaktním bodem mezi univerzitou a Projektem, budou domlouvat další dílčí jednání ostatních členů týmu a budou o progresu ve spolupráci s danou KA pravidelně reportovat.

Konkrétně by mělo být zapojeno 2,5 FTE pro práci s univerzitami, což prakticky znamená 0,5 FTE na jednu technickou univerzitu v ČR. Tito manažeři budou působit regionálně vzhledem k důležitosti nastavení osobního vztahu s univerzitami (v Praze se počítá s nejméně jedním FTE, ostatní v regionech).

Regionální koordinátor TI (5 FTE)

V rámci Projektu se počítá s velkým zapojením regionů, a proto je nutné zajistit také stálou linku v regionech. Tito zaměstnanci budou mít podstatnou roli v rámci akvizice kandidátů pro inkubaci v regionech (tj. scouting) a akvizici partnerů pro Projekt, budou mít na starost propagaci KA v regionu (online i offline) a budou velmi úzce spolupracovat s inovačními centry, kde bude probíhat inkubace.

3 FTE jsou hrazeny z vlastních zdrojů agentury CzechInvest.

Manažeři inkubace (4,0 FTE)

Vzhledem k rozsahu Projektu a tomu, že inkubační manažeři jsou financováni z nepřímé podpory, budou do Projektu nabíráni postupně s ohledem na reálný počet inkubovaných start-upů, je nutné pro realizaci Projektu udržet kontinuální linku inkubace také v rámci režijních prostředků. Manažeři inkubace budou stálí zaměstnanci Projektu a budou mít vždy přiřazenu konkrétní KA (může se jednat o kombinaci KA v rámci jedné osoby, případně o 7 osob s menším úvazkem). V první fázi Projektu budou tito manažeři zaměřeni především na nastavování procesů pro danou KA a scouting projektů, následně budou v úzké spolupráci s Ředitelem inkubace dohlížet na práci inkubačních manažerů a expertů, připravovat podklady pro analýzy v oblasti dané KA, připravovat reporty a zastávat ostatní činnosti tak, aby se inkubační manažeři mohli naplno věnovat právě inkubaci firem.

Pro KA CERN BIC CZECH a Creative BIC (tedy dvě KA, které nemají hub) budou manažeři inkubace představovat zároveň vedoucího těchto KA. Předpokládá se 0,2 FTE pro CERN BIC CZECH a 0,3 FTE pro Creative BIC.

Back office

Právník (1 FTE)

Právník bude zajišťovat veškerou právní problematiku celého Projektu. Bude řešit smluvní vztah s poskytovatelem (MPO), s regiony a partnery Projektu. Bude v úzkém kontaktu s právníky financovanými z nepřímé podpory.

Marketing (2,5 FTE)

Jedná se o zajištění tří pozic, které budou dohromady tvořit 2,5 FTE.

Marketingový a PR manažer (1 FTE)

Jde o řídící pozici v rámci marketingu, která bude přímo podřízená projektovému manažerovi Technologická inkubace a bude v úzkém kontaktu se zbytkem týmu Projektu.

Marketingový manažer bude zodpovídat za vizuální identitu Projektu, tvorbu komunikační a marketingové strategie, nastavení komunikace (externí i interní). Bude zajišťovat zviditelnění Projektu Technologická inkubace a všech klíčových aktivit, mediální výstupy a dohled nad sociálními sítěmi a další aktivity spojené s Projektem. Osoba marketingového manažera bude muset mít dostatečně podrobný vhled do aktuálního dění a vývoje v rámci Projektu.

Event manažer (1 FTE)

Event manažer tvoří plán marketingových akcí pro každý rok, pravidelně jej aktualizuje a zajišťuje organizaci všech eventů, od scénáře až po produkci. Je k dispozici marketingovému manažerovi pro další marketingové aktivity.

Digitální manažer (0,5 FTE)

Digital Manager Projektu má zodpovědnost za veškeré online aktivity Technologické inkubace. Musí mít zkušenosti se spravováním webu, prací se CRM, přípravou newsletterů, social media a veškerými nástroji pro dosažení digital performance.

Administrativa (2 FTE)

Dva administrativní pracovníci Projektu zajišťuji praktickou podporu Projektu a asistují při dalších činnostech dle potřeby. Do jejich agendy spadají všechny administrativní záležitosti od přípravy podkladů pro výběrové komise až po asistenci při přípravě reportingu. Administrativní pracovníci jsou k dispozici také např. při technickém zajištění schůzek (příprava zasedacích místností apod.), přípravě objednávek Projektu, pomáhají při marketingových akcích apod.

1 FTE je hrazeno z vlastních zdrojů agentury CzechInvest.

HR manažer (1 FTE)

HR manažer bude zajišťovat veškerou personální problematiku a podporu všem osobám zaměstnaným v Projektu. Jeho agenda zahrnuje nábor zaměstnanců pro Projekt, organizaci výběrových řízení, oblast vzdělávání zaměstnanců, zajištění smluv s mentory, zadávání informací do personálního systému agentury (OK BASE), mzdovou problematiku, reporting apod.

IT pracovník (0,5 FTE)

IT pracovník má na starost mimo jiné technické vybavení týmu, správu software a hardware, IT zabezpečení Projektu atd. Ve spolupráci s marketingem Projektu zajišťuje údržbu webů Projektu i jednotlivých KA. Jeho úkolem bude podpora týmu v implementaci digitálních nástrojů, školení zaměstnanců pro MS Project, Teams a další nástroje.

Analytik (1 FTE)

Analytik zajišťuje analytické práce pro všechny KA i celý Projekt. Sbírá podklady pro tvorbu marketingových materiálů, infografik apod., zpracovává potřebné analýzy pro jednotlivé huby, vytváří analytické výstupy ohledně vývoje zapojených start-upů.

Interní finance a účetnictví (2 FTE)

V Projektu se počítá se zaměstnáním dvou interních ekonomických pozic, které budou mít na starost veškeré finanční operace Projektu. Tyto pozice jsou vzájemně zastupitelné.

Ekonom (1 FTE)

Dohlíží na rozpočet Projektu a zajišťuje jeho aktualizace, kontroluje uznatelnost výdajů ze strany projektového týmu (objednávky, faktury, vyúčtování), aby vše probíhalo v souladu s pravidly Projektu. Připravuje platební poukazy pro inkubované firmy, ve spolupráci s účetní zapisuje všechny firmy do registru de minimis, zodpovídá za finanční management Projektu a za finanční reporting Projektu. Je v intenzivním kontaktu s Manažerem Projektu.

Účetní (1 FTE)

Zajišťuje veškerou účetní agendu Projektu, schvaluje objednávky a faktury Projektu, zodpovídá za oblast daní, zasílá platby inkubovaným firmám, ve spolupráci s Ekonomem zapisuje firmy do registru de minimis a připravuje všechny potřebné podklady pro reporting, zajišťuje fakturaci, garantuje včasné odesílání plateb, vede účetní evidenci v souladu s pravidly Projektu a CI, kontroluje náležitosti účetních dokladů a zajišťuje jejich evidenci, provádí pravidelné měsíční kontroly ve finančním účetnictví, zajišťuje inventarizaci majetku.

B. Pracovní pozice v rámci nepřímé podpory

	Počet FTE
Inkubační manažer (business, finance, MKT, analýzy)	10,8
Právní poradce	1,5
Expert pro mobilitu	2
Space expert	2
Expert pro AI	1,5
EKO expert	2
KKP specialista	2
Krizový specialista	1,5
CERN expert	0,5
	23,8

Inkubační manažer (Lead mentor) KA (10,8 FTE)

Inkubační manažeři jsou primární „interní mentoři" inkubovaných start-upů. Patří sem inkubační manažeři se zaměřením na **business, finance, analýzy a marketing**.

Inkubační manažeři se zaměřením na business pracují se start-upy na denní bázi, jsou zodpovědní za správné nastavení jejich business plánů. Mimo jiné pomáhají start-upům s napojením na další mentory (interní i externí), investory a partnery.

Mezi povinnosti inkubačních manažerů patří organizace tematických workshopů pro inkubované firmy.

Náplní inkubačních manažerů bude zejména:

- Každodenní práce s inkubovanými firmami, pomoc s nastavováním jejich business plánů a zajištění jejich soustavného rozvoje
- Zprostředkování a koordinace komunikace mezi mentory (příp. partnery) a start-upy
- Implementace inkubačních procesů
- Navazování partnerství s potencionálními sponzory, výzkumnými centry, průmyslovými hráči, dalšími inkubátory
- Navazování a udržování silných vazeb s vysokými školami
- Pravidelné přijímání vstupů a zpětné vazby od všech zúčastněných stran

Právní poradce: Právní poradci zaměstnaní v rámci projektu jsou inkubovaným firmám k dispozici pro konzultaci, pomoc s přípravou a kontrolou smluvních dokumentů a pro obecné právní poradenství. Právní poradci jsou v z hlediska projektu považováni za experty a jsou tak uvedeni i v rozpočtu projektu. Zde jsou uvedeni zvlášť, protože zatímco ostatní experti jsou soustředěni primárně na start-upy odpovídají jejich technologickému zaměření, u právních poradců se předpokládá rovnoměrné využití napříč KA.

Experti pro jednotlivé klíčové aktivity (11,5 FTE)

Pro zajištění odborné technologické inkubace budou mít start-upy přístup k relevantním odborníkům na témata jednotlivých KA. Kromě samotného poradenství s nimi mohou start-upy také konzultovat výběr dalších (externích) odborných mentorů pro příslušnou oblast, které si následně budou financovat z nepřímé podpory.

V náplni práce expertů bude kromě poskytování konzultací a mentorování start-upů také realizace odborných workshopů a školení připravovaných na míru inkubovaným firmám. V největší míře se tito experti budou věnovat vždy firmám inkubovaným v příslušné KA, nicméně v případě mezioborového rozsahu inkubovaného projektu budou k dispozici také firmám z ostatních KA.

Zaměstnanecký vztah s kvalifikovanými odborníky v klíčových oblastech bude přínosem také pro odbornou expertízu jednotlivých KA Projektu a napomůže kontinuálnímu rozvoji jednotlivých aktivit (na rozdíl od externího mentoringu, který by systematickému rozvoji Projektu napomohl jen minimálně).

Jednotliví experti budou najímáni dle potřeb inkubovaných start-upů. Půjde o časově omezené úvazky, které budou k dispozici pro inkubované firmy, přičemž jejich zapojení bude záviset na počtu inkubovaných firem. (Tzn. také počty uvedené v tabulce výše jsou maximální, v průběhu Projektu se bude počet expertů lišit dle aktuální obsazenosti jednotlivých KA.)

Tyto pozice budou dvojího charakteru

1. Odborník pro danou oblast – odborník pro danou oblast z technického hlediska
2. Business expert z dané oblasti – product development

Kalkulace mzdových nákladů na typové pozice ***na měsíc (slouží primárně ke zdůvodnění požadovaných nákladů a posouzení přiměřenosti a účelnosti ve vazbě na popis typové pozice)***

pozice	*průměrná mzda se započtením všech nákladů na pracovníka*	*pohyblivá složka (max odměna)*	*mzdové náklady na FTE*	*FTE*	*mzdové náklady celkem*
Manažer projektu - **z vlastních zdrojů CI**	108 976 Kč	27 244 Kč	136 220 Kč	0,8	108 976 Kč
Ředitel inkubace - **z vlastních zdrojů CI**	98 760 Kč	27 244 Kč	126 004 Kč	0,8	100 803 Kč
Ředitel AI hubu	108 976 Kč	27 244 Kč	136 220 Kč	1	136 220 Kč
Ředitelé hubů (EKO, SPACE, Tech4Live, MIH)	91 949 Kč	27 244 Kč	119 193 Kč	4	476 770 Kč
Manažer inkubace (vč. vedení KA CERN a KKP)	81 732 Kč	13 622 Kč	95 354 Kč	4	381 416 Kč
Regionální koordinátor TI - **3 z 5 FTE z vlastních zdrojů CI**	51 083 Kč	10 898 Kč	61 980 Kč	5	309 901 Kč
Koordinátor spolupráce s VŠ	81 732 Kč	13 622 Kč	95 354 Kč	2,5	238 385 Kč
Partnerství a community management	71 516 Kč	13 622 Kč	85 138 Kč	2	170 275 Kč
Právník	81 732 Kč	13 622 Kč	95 354 Kč	1	95 354 Kč
Marketing (PR, eventy, grafika)	64 705 Kč	13 622 Kč	78 327 Kč	2,5	195 816 Kč
Analytik	68 110 Kč	12 941 Kč	81 051 Kč	1	81 051 Kč
Administrativní podpora - **1 FTE z vlastních zdrojů CI**	44 272 Kč	8 854 Kč	53 126 Kč	2	106 252 Kč
HR	61 299 Kč	13 622 Kč	74 921 Kč	1	74 921 Kč
IT	68 110 Kč	13 622 Kč	81 732 Kč	0,5	40 866 Kč
Interní finance a účetnictví	68 110 Kč	13 622 Kč	81 732 Kč	2	163 464 Kč
CzechInvest – mzdy CELKEM	**1 222 575 Kč**	**250 645 Kč**	**1 473 219 Kč**	**30,1**	**2 680 469 Kč**
Inkubační manažer	81 732 Kč	13 622 Kč	95 354 Kč	10,8	1 029 823 Kč
Právní poradenství	81 732 Kč	13 622 Kč	95 354 Kč	1,5	143 031 Kč
Expert pro mobilitu	98 760 Kč	20 433 Kč	119 193 Kč	2	238 385 Kč
Space expert	102 165 Kč	27 244 Kč	129 409 Kč	2	258 818 Kč
Expert pro AI	108 976 Kč	29 968 Kč	138 944 Kč	1,5	208 417 Kč
EKO expert	81 732 Kč	13 622 Kč	95 354 Kč	2	190 708 Kč
KKP specialista	81 732 Kč	13 622 Kč	95 354 Kč	2	190 708 Kč
Krizový specialista	98 760 Kč	13 622 Kč	112 382 Kč	1,5	168 572 Kč
CERN expert	108 976 Kč	27 244 Kč	136 220 Kč	0,5	68 110 Kč
Nepřímá podpora CELKEM	**844 564 Kč**	**172 999 Kč**	**1 017 563 Kč**	**23,8**	**2 496 572 Kč**

8. Rozpočet

Rozpočet Projektu je primárně rozdělen na dvě základní části: Podpora pro firmy a náklady na systémové zabezpečení Projektu.

1. Systémové zabezpečení odpovídá **cca 26 %** z celkového rozpočtu Projektu a skládá se následujících položek:
    a. Náklady na služby – zde se jedná především o náklady na služby personální agentury a pak ostatní služby
    b. Náklady marketing, cestovné a režijní náklady (režijní náklady jsou ve výši 13 % ze systémového zabezpečení Projektu).
2. Podpora pro firmy se dělí na:
    a. Přímou podporu = částka, která je firmám poukázána na účet
    b. Nepřímou podporu = inkubační balíček – intenzivní práce s inkubovanými firmami primárně ze strany interně zaměstnaných mentorů (viz tabulka výše)

***Celkový rozpočet Projektu (v Kč)*:**

	2022	2023	2024	2025	2026	2027	CELKEM	CELKEM
CzechInvest - mzdy	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	0 Kč	**0 Kč**	**225 939 377 Kč**
CzechInvest - ostatní	42 566 336 Kč	51 710 450 Kč	53 660 719 Kč	54 809 907 Kč	14 984 690 Kč	8 207 275 Kč	**225 939 377 Kč**	
z toho: služby	31 969 324 Kč	39 961 460 Kč	41 661 362 Kč	42 678 343 Kč	10 375 788 Kč	5 824 535 Kč		
marketing	*4 500 000 Kč*	*4 500 000 Kč*	*4 500 000 Kč*	*4 500 000 Kč*	*2 250 000 Kč*	*1 125 000 Kč*		
cestovné	*1 200 000 Kč*	*1 300 000 Kč*	*1 326 000 Kč*	*1 326 000 Kč*	*635 000 Kč*	*313 540 Kč*		
režie	*4 897 012 Kč*	*5 948 990 Kč*	*6 173 357 Kč*	*6 305 565 Kč*	*1 723 902 Kč*	*944 200 Kč*		
Firmy - přímá podpora	53 600 000 Kč	77 100 000 Kč	128 500 000 Kč	124 800 000 Kč	82 200 000 Kč	40 000 000 Kč	**506 200 000 Kč**	**631 200 000 Kč**
Firmy - nepřímá podpora	16 000 000 Kč	28 000 000 Kč	28 000 000 Kč	28 000 000 Kč	15 000 000 Kč	10 000 000 Kč	**125 000 000 Kč**	
CELKEM	**112 166 336 Kč**	**156 810 450 Kč**	**210 160 719 Kč**	**207 609 907 Kč**	**112 184 690 Kč**	**58 207 275 Kč**	**857 139 377 Kč**	**857 139 377 Kč**

Rozpočet projektu je koncipován tak, že v prvních čtyřech letech trvání Projektu bude docházet k výběru start-upů (do konce roku 2025). V roce 2026 bude probíhat inkubace firem vybraných v roce 2024 a 2025. V roce 2027 bude probíhat inkubace firem vybraných v roce 2025.

9. Způsobilé výdaje

A. Způsobilé výdaje Operátora

- Přímá podpora poskytovaná inkubovaným firmám;
- Mzdové prostředky (včetně všech nákladů zaměstnavatele na daného pracovníka);

- Nájemné;
- Nákup služeb relevantních pro Projekt (za předpokladu dodržení zákonných parametrů, např. právní služby, doplňková grafika);
- Partnerství (marketingová partnerství, partnerství na konkrétní akce, mediální partnerství apod.);
- Náklady na hodnotitelské komise;
- Administrativní náklady (např. poštovné, překlady, apod.);
- Režijní výdaje (viz popis nákladů projektu);
- DPH (za předpokladu, že nedojde ke dvojímu zdanění);
- Hardware (počítače, mobily, fotoaparát apod.);
- Software (licence MS Office, databáze, informační zdroje apod.);
- Pořízení drobného majetku;
- Cestovné a podnikatelské mise;
- Incoming (náklady na experty ze zahraničí – fakturace poskytnutých služeb)
- Náklady na PR a propagaci (články, inzerce, online jako jsou sociální sítě, ale i offline, viz povinná publicita, propagační předměty apod.);
- Marketingové náklady (vývoj a správa webů, logomanuály, realizace akcí /workshopy, semináře, soutěže, hackathony/, např. moderátor, fotograf, kameraman, postprodukce, zajištění přenosu a záznamů z relevantních akcí, pronájem prostor apod.; ceny v rámci pořádaných soutěží; catering a nápoje (včetně lehkého alkoholu na relevantních akcích)

B. Přímá podpora firem

Způsobilé výdaje inkubovaných firem musí:

- splňovat obecné principy způsobilosti výdajů z hlediska času, umístění a účelu a musejí být vynaloženy v souladu se zásadami hospodárnosti, efektivnosti a účelnosti;
- být vynaloženy v souladu s cíli Projektu a musí být nezbytné pro úspěšnou realizaci inkubovaného projektu;
- být vynaloženy nejdříve v den přijatelnosti projektu, tj. den, kdy došlo k podpisu inkubační smlouvy;
- být doloženy průkaznými účetními doklady, které byly uhrazeny dodavatelům

Za způsobilé výdaje se považuje:

- **konzultační, poradenské a právní služby** (včetně např. účetního poradenství, služeb v oblasti ochrany duševního vlastnictví, služeb v oblasti přípravy certifikace apod.)
- zpracování dat a služby související s informačními a komunikačními technologiemi
- **nájemné za věci movité i nemovité** (např. zkušebny, „čisté“ místností, automobil, CNC stroj, 3D tiskárna, počítač, telefon)
- služby školení a vzdělávání
- poštovní služby a služby elektronických komunikací
- cestovné
- **ostatní služby přímo související s cílem projektu zaúčtované v účetní třídě 518** (např. výzkumné a vývojové služby, grafické služby, marketingové služby apod.)

Za nezpůsobilé výdaje inkubovaných firem se považuje:

- náklady vzniklé nebo uhrazené před datem přijatelnosti projektu, tj. před podpisem inkubační smlouvy;
- náklady, které nespadají do kategorie služby

- leasing;
- DPH, pokud je příjemce podpory plátcem DPH;
- splátky půjček a úvěrů;
- sankce a penále;
- náklady na záruky, pojištění, úroky, bankovní poplatky, kurzové ztráty, celní a správní poplatky (u projektů na ochranu práv průmyslového vlastnictví jsou správní poplatky způsobilým výdajem), zákonné odvody a poplatky aj.

C. Nepřímá podpora firem

V Projektu bude vytvořen strukturovaný systém pro poskytování nepřímé podpory. Systém bude založen na stabilním týmu osob zaměstnaných agenturou CzechInvest (v případě zapojení regionálních inkubátorů bude možnost umístění zaměstnanců financovaných z nepřímé podpory u zapojených regionálních partnerů), které budou v rámci své pracovní náplně pracovat s firmami, a to na každodenní bázi. Tímto systémem bude zajištěn kontinuální „interní mentoring“.

K systému financování zaměstnanců v režimu de minimis se přistoupilo především proto, že Projekt má za cíl mimo jiné podpořit celkový rozvoj ekosystému pro podporu start-upů a spin-offů. Zaměstnanecký vztah mezi Operátorem a klíčovými odborníky umožní nejen vyšší efektivitu využití kapacit mentorů, ale zároveň přinese větší kontrolu nad kvalitou poskytovaných služeb, než je tomu v případě jednorázového najímání mentorů.

10. Harmonogram

Milník	Termín
Zahájení čerpání rozpočtu Projektu	Leden 2022
Nábor klíčových členů týmu	Leden 2022
Vyhlášení průběžné výzvy pro TI	Únor 2022 – březen 2022
Zahájení scoutingu	Leden 2022
První zasedání ŘV Projektu	Únor 2022
1. výběr start-upů pro inkubaci	Únor 2022
Zahájení inkubace 1. vlny start-upů	Březen 2022 – květen 2022
Spouštění dalších služeb (workshopy, newslettery atd.)	Březen 2022 – červen 2022
2. výběr start-upů pro inkubaci	Květen 2022 – červenec 2022
Zahájení inkubace 2. vlny start-upy	Srpen 2022 - září 2022
Odevzdání závěrečných zpráv KA	Září 2027– prosinec 2027
Evaluace Projektu a KA	Září 2027 – prosinec 2027
Závěrečná zpráva	1Q 2028

11. Metodika výběru podpořených firem

Pro **sběr žádostí o podporu** bude v rámci každé KA vypsána tzv. permanentní výzva, do které bude možné kdykoliv během roku posílat žádost o podporu včetně všech náležitostí. K permanentní výzvě budou moci být vypisovány i kratší tematické výzvy. Žádosti o podporu budou podávány a hodnoceny v souladu s programem Technologická inkubace start-upů.

Hodnotící kritéria

Základní hodnotící kritéria jsou nastavena pro všechny KA společně:

- **Odbornost a zkušenosti** – složení týmu – tým je v navrhovaném složení kompetentní zabezpečit projekt po odborné i obchodní stránce. Uchazeč má smysluplný plán rozvoje firmy a produktu, alespoň ve střednědobém časovém horizontu.
- **Podnikatelský záměr** – propracovanost podnikatelského záměru, identifikace trhu, specifikace obchodního modelu a způsobu financování
- **Inovativnost** – novost řešení pro danou oblast/doménu z pohledu domácího, evropského i světového trhu (viz dále). Výstupem projektu je nový produkt, postup, či proces, nebo významně vylepšený produkt, postup či proces, a to minimálně na evropské úrovni na cílovém segmentu trhu. Uchazeč je schopen své argumenty ohledně inovativnosti/jedinečnosti výstupu projektu doložit průzkumem trhu (opět v rámci svých časových a finančních možností, viz marketingová studie výše) či formou ochrany duševního vlastnictví.
- **Technické řešení** – technická proveditelnost a parametry, služby, které mají být vyvinuty atd. Projekt po technické stránce obsahuje všechny potřebné informace, je srozumitelný, odborně na výši, postaven na reálných a doložených předpokladech. Navržené činnosti a metody jsou vhodné pro dosažení uvedených cílů projektu. Uchazeč si je vědom hlavních problémů, které mohou v průběhu řešení nastat, a tyto problémy v rámci možností předem eliminuje.
- **Návrh činnosti** – milníky, plánování nákladů, rozdělení práce, management. Milníky projektu na sebe logicky navazují a v návrhu je na ně alokován objemem i typem nákladů odpovídající rozpočet. Rozdělení práce na projektu mezi jednotlivé členy týmu je rovněž logické a odpovídá jejich vzdělání a zkušenostem, případně jejich předpokladům. Každý člen týmu má jednoznačně stanovenou činnost či oblast, za kterou odpovídá. Zvolený styl řízení projektu (a vývoje produktu) je relevantní pro danou aktivitu.
- **Bonifikační kritéria** – specifická pro každou KA. Hodnotitel se může rozhodnout udělit body navíc, pokud se domnívá, že projekt splňuje žádoucí parametry podle specifikací dané KA. V každé KA však budou mít bonifikační kritéria váhu maximálně 10 %.

12. Indikátory plnění cílů projektu

Indikátor	Hodnota
Podpořené projekty (počet)	250
Úspěšně dokončené projekty (% z podpořených)	188 (75 %)
Příjemci podpory – malé podniky (počet účastí)	200
Vytvořená technologická inkubační centra (BIC) v určených sektorech (počet)	7
Nové patenty, užitné vzory, certifikované produkty (počet)	80
Počet nových (inovovaných) produktů uvedených na trh	90

Popis indikátorů:

Podpořené projekty – Celkový počet projektů (schválených přihlášek) přijatých k inkubaci, které získaly podporu z Projektu (pozn.: Jedna firma – IČ - může teoreticky podat 2 projekty během pětiletého Projektu).

Úspěšně dokončené projekty – Úspěšně dokončené projekty podpořené z Projektu, přičemž za úspěšné dokončení se považuje naplnění cílů stanovených v inkubačním plánu konkrétního start-upu. Může tak jít např. o úspěšnou komercionalizaci produktu/služby (resp. zavedení inovací do praxe mimo inkubované firmy), ale také o vytvoření funkčního prototypu, získání patentu či certifikace. Požadavek na výstupní úroveň inkubované firmy se odvíjí od toho, v jaké fázi vývoje do inkubace nastupovala.

Příjemci podpory – malé podniky – Počet firem (tzn. IČO), které získaly podporu z Projektu (bez ohledu na počet jimi podaných projektů).

Vytvořená technologická inkubační centra (BIC) v určených sektorech – Počet realizovaných inkubačních programů (tj. de facto „klíčových aktivit“ projektu Technologická inkubace).

Nové patenty, užitné vzory, certifikované produkty – Počet patentů, certifikací atd. získaných inkubovanými firmami.

Počet nových (inovovaných) produktů uvedených na trh – část úspěšně dokončených projektů, jejichž produkty jsou v závěru inkubace zavedeny do praxe.

13. Řízení rizik projektu

Popis rizika	Pravděp.	Dopad	Hodnota	Kontrolní mechanismy/Opatření pro snížení či eliminaci rizika
Projektová rizika				
Nedostatečná absorpční kapacita na současném trhu pro inkubaci i s ohledem na široké zaměření projektu.	3	3	9	Pomocí různých nástrojů, jako jsou scouting, incomingové mise a podpůrných eventů motivovat účastníky k zakládání firem tak, aby se naplnila kapacita pro inkubaci.
Nastavení kritérií výběru účastníků bude v praxi nevhodné a nebude splňovat požadované výsledky. Riziko nesplnění indikátorů, nedostatečného zájmu o klíčovou aktivitu, subjektivního výběru projektů a následná neprůkaznost procesu výběru.	2	4	8	Po realizaci prvního hodnocení účastníků v klíčové aktivitě zhodnotit nastavená kritéria případně je přenastavit. V případě dalších podnětů, tyto zapracovat a zohlednit.
Nedodržení harmonogramu realizace projektu a riziko zpoždění aktivit vč. nedočerpání podpory.	4	3	12	Upozorňovat řídící orgán a vedení organizace o zpoždění vč. důvodů a to s dostatečným předstihem a prokazatelně.
Nezájem ze strany partnerů/účastníků/odborníků/expert/a dt. a riziko nesplnění indikátorů, nečerpání podpory a nehospodárnosti.	2	4	8	Zvýšit mediální povědomí o klíčové aktivitě a aktuálních informacích, vč. úspěšných projektů atd. Budovat a rozšiřovat portfolio z odborné veřejnosti prostřednictvím sociálních sítí, MKT akcí apod.
Nedostatečná koordinace projektu s ohledem na jeho rozsah a složitost systému řízení a následná chybovost v projektu.	3	5	15	Nastavení systému vnitřního řízení vč. reportingu, systému horizontálního řízení, komunikačního schématu, řízení rizik a kontrolních mechanismů. Několikastupňová kontrola, vč. pravidelného nezávislého zhodnocení a systému neustálého zlepšování.
Konkurence mezi jednotlivými klíčovými aktivitami a to z důvodu širokého zaměření projektu a velkého množství cílů, které se mohou překrývat v jednotlivých klíčových aktivitách.	2	4	8	Jasně nastavené řízení útvaru inkubačních aktivit s jasně vymezeným obsahem a vizí od vedoucího pracovníka pro jednotlivé klíčové aktivity, koordinace mezioborových projektů a absence cílových hodnot pro jednotlivé klíčové aktivity, ale pouze pro celkový projekt.
Marketingová rizika				
Neefektivní nastavení publicity projektu a riziko neúměrně vynaložených prostředků oproti mediálnímu dopadu a společenskému povědomí.	3	3	9	V rámci závazné dokumentace pro účastníky vymezit podmínky pro uvádění log CI a dalších MKT nástrojů a to především při uvádění informací související s klíčovou aktivitou.
Provozní rizika				
Vysoká fluktuace kvalifikovaných zaměstnanců způsobená nízkým finančním ohodnocením a vysokými nároky na kvalifikaci a odborné zaměření.	2	2	4	Nastavit dostatečné mzdové podmínky a další motivační nástroje pro udržení si odborných a kvalifikovaných pracovníků.
Střet zájmů a jeho nenahlášení ze strany odborníků a expertů a riziko negativního mediálního výstupu či soudního sporu.	2	5	10	Před uzavřením spolupráce s odborným pracovníkem/expertem bude nutné provést kontrolu jeho obchodních aktivit a to i před hodnocením tak, aby byl eliminováno riziko. Dále připravit závazné dokumenty s povinností o informování o této skutečnosti a důsledků nedržení tohoto ustanovení. Včetně následných zapojení a profitu do projektu účastníků.

Popis rizika	Pravděp.	Dopad	Hodnota	Kontrolní mechanismy/Opatření pro snížení či eliminaci rizika
Nezájem ze strany zájemců o pracovní pozici v rámci projektu nebo nedostatek kvalifikovaných pracovníků na pracovním trhu.	2	3	6	Zajistit dostatečný marketing v rámci profesních a HR webů a jiných formách poptávek, dále pak scouting kvalifikovaných zaměstnanců a odborný rozvoj zaměstnanců s nižší kvalifikací, ale vysokým potenciálem.
Ekonomická a legislativní rizika				
Vyšší finanční nároky inkubovaných účastníků oproti nastaveným limitů dle podpory de minimis. Nedostatečná legislativa pro nově vznikající trhy.	3	2	6	Nastavení nového legislativního rámce podporující nově vznikající trhy vč. navýšení nebo zrušení limitu podpory de minimis.
Nižší čerpání finančních prostředků na projekty v první fázi realizace projektu oproti provozním nákladů na zajištění spuštění a realizaci projektu (režijních a mzdových nákladů).	2	4	8	Po první fázi projektu a spuštění klíčových aktivit by mělo dojít k zvýšení čerpání finančních prostředků oproti provozním. V případě nezájmu a nenaplnění absorpčních kapacit dojde k revizi rozpočtu a adekvátnímu ponížení finančních prostředků na provozní výdaje.

14. Údaje pro Informační systém výzkumu, vývoje a inovací

Hlavní obor projektu: *50204 - Business and management*

Jméno hlavního řešitele projektu: Ing. Tereza Kubicová

Kód důvěrnosti údajů poskytnutých do CEP: *S - Úplné a pravdivé údaje o projektu nepodléhají ochraně podle zvláštních právních předpisů*

Název projektu v AJ: Technology Incubation

Cíle projektu v AJ: *Main goal: Support and development of innovative technological start-ups through thematically focused technology incubation centers and overall strengthening of the national innovation support ecosystem. Specific objectives: Strengthening the national innovation support ecosystem, Development of the technological start-ups, Launching new innovative products on the market.*

Klíčová slova v AJ: start-up, spin-off, innovation, new technology, business incubation, support, innovation infrastructure, research, universities, mentoring, support, grant, partnership, business environment, innovative products, implementation

Příloha

Podrobný návrh Projektu technologické inkubace