

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.	Řídící 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	11
A.	Způsobilé výdaje Operátora	11
B.	Přímá podpora firem	12
C.	Nepřímá podpora firem.....	12
10.	Harmonogram	13
11.	Metodika výběru podpořených firem	13
12.	Indikátory plnění cílů projektu	14
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 startupového prostředí. Nabídne kombinaci finančních a nefinančních nástrojů podpory začínajících technologických firem, kterým pomůže nejen s vývojem finálního produktu (služby), nýbrž také s jeho komercializací, 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 dostupné. Jedná se o (1) oblasti pokročilých materiálů (včetně nanomateriálů), výrobních technologií, mikro a nanoelektroniky a fotoniky, kvantových technologií a technologií vycházejících z výzkumu jaderné a částicové fyziky (ATM HUB) , 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 Hub) a v neposlední řadě půjde o (7) souhrnnou oblast zdravotnictví, obrany, kyberbezpečnosti a dalších částí kritické infrastruktury státu (hub nazvaný Tech4Life).

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 jádrehodin,

ochrana duševního vlastnictví, služby programátora atd.; podpora bude příjemci vyplacena ve 3-4 splátkách (po vydání ROPD) 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 regionech¹

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. Řídící struktura a projektový tým

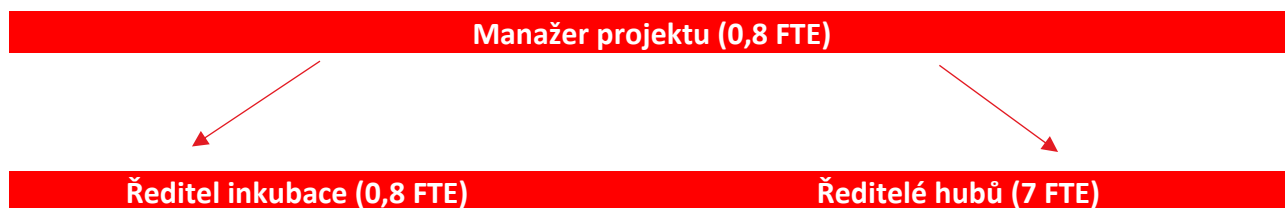
Řídící výbor projektu (ŘV): je složen ze zástupců CI (GŘ/náměstek pro strategii, vedoucí projektového týmu) a ze zástupců MPO. Úkol ŘV je dohled nad řízením Projektu a předkládání vyjádření k průběhu realizace Projektu vedení Operátora.

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. hubu), schvalování dílčích aktivit KA a předkládání materiálů ŘV.

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	7
Koordinátor VŠ	2,5
Reg. koordinátor	5
Partner + community	2
Celkem	16,5

Nepřímá podpora firem	
Pozice	FTE
Expert	11,5
Inkubační manažer	10,8
Celkem	22,3

Back office	
Pozice	FTE
HR	1
Marketing	2,5
Právník	1
FM (ek) + úč.	2
IT	0,5
Admin	2
Analytik	1
Celkem	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, kteří se podílejí na dílčím řízení Projektu

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 v rámci organizační struktury agentury CzechInvest 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 nadřazený 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 spadá projektová část týkající se výběru a inkubace firem 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. Jeho přímí podřízení jsou Manažeři inkubace.

Tato pozice je hrazena z vlastních zdrojů agentury CzechInvest.

Ředitelé hubů – jednotlivých KA – (7,0 FTE)

Jedná se o manažerské pozice v rámci všech sedmi KA. Jejich úkolem je mj. zajištění aktivit pro rozvoj příslušných KA, propojování startupů a partnerů Projektu ze soukromé i veřejné sféry. Do jejich agendy spadá organizace kulatých stolů se zástupci relevantních rezortů, strategické vyjednávání, propojování startupů 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

Manažeři inkubace (7,0 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. 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.

Manažer partnerství a community manažer (2 FTE)

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.

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 zajišťují 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. Přípravuje 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

Pozice	Počet FTE
Inkubační manažer / (business, finance, MKT, analýzy)	10,8
Právní poradenství	1,5
Expert pro mobilitu	2
Space expert	2
Expert pro AI	1,5
EKO expert	2
KKP specialista	2
Krizový specialista	1,5
ATM expert	0,5
CELKEM	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 povinnostmi 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 přímé 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 tyto 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 expertizu 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.) V případě potřeby je možné zaměstnat také některé experty, kterých může využívat větší množství startupů na delší časový úsek (vždy v souvislosti s množstvím inkubovaných startupů). U těchto pozic jsou možné všechny typy úvazků = pracovní smlouva, DPČ, DPP, v některých případech také smlouva o dílo. V rámci čerpání de minimis se bude vždy jednat o dodržení nastaveného paušálu pro každou vybranou firmu.

V případě těchto expertů se jedná o indikativní výčet, ale reálné pozice v Projektu budou podléhat situaci na trhu práce, a především pak reálné potřebě inkubovaných firem a inkubačních manažerů.

S ohledem na vývoj projektu se ukázalo velmi praktické (z důvodu neochoty některých odborníků navázat pracovní poměr) umožnit také využití části nepřímé podpory na čerpání služeb. Ze strany CI by tedy ve výjimečných a odůvodněných případech došlo k nákupu specifických služeb pro zajištění potřeb inkubovaných startupů. Ve většině případů by se jednalo například o specifické workshopy, školení a jiné formy služeb, které by byly určeny pro větší počet inkubovaných startupů. V případech, kdy dojde k této situaci, bude vše zaznamenáno a s ohledem na to, že se nikdy nebude jednat o částku vyšší než 20 % na danou rozpočtovou kategorii, bude toto pouze oznámeno ŘV a následně předloženo a detailně vysvětleno v relevantní roční zprávě.

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 ²(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
Ředitel hubů (EKO, SPACE, Tech4Live, MIH, ATM, CREATIVE HUB)	91 949 Kč	27 244 Kč	119 193 Kč	6	715 156 Kč
Manažer inkubace	81 732 Kč	13 622 Kč	95 354 Kč	7	667 478 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	1 401 275 Kč	305 133 Kč	1 706 407 Kč	35,1	3 204 918 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
ATM 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. Osobní náklady – jedná se o náklady na zabezpečení části hodnotitelských komisí pro případy, kdy není možné fakturovat jako službu.
 - b. Náklady na služby – zde se jedná především o náklady na služby personální agentury a pak ostatní služby
 - c. Náklady na cestovné, marketing a režijní náklady (režijní náklady jsou ve výši 13 % ze systémového zabezpečení Projektu).
2. Podpora pro firmy se dělí na:

² U jednotlivých pozic bude vždy snaha o zachování limitu, ale s ohledem na vývoj trhu a zkušenosti kandidátů bude ve výjimečných případech u některých (primárně méně ohodnocených) pozic navýšena stanovená částka. Bude tak učiněno pouze v případě, že nedojde k překročení limitu stanoveného na daný kalendářní rok. V praxi to znamená, že aby bylo možné u některé z pozic plat zvýšit, musí být u jiné pozice plat nižší.

- 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

	Jednotky	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	CELKEM
Přímá podpora pro inkubované firmy	Kč	0,00	4 198 000,00	43 799 661,00	75 226 859,00	145 049 000,00	190 000 000,00	75 135 052,00	533 408 572,00
Nepřímá podpora pro inkubované firmy									
Osobní náklady	Kč	0,00	0,00	6 140 470,00	15 860 549,00	29 000 000,00	32 000 000,00	31 998 981,00	115 000 000,00
Náklady na služby	Kč	0,00	0,00	0,00	304 865,00	600 000,00	5 195 135,00	3 900 000,00	10 000 000,00
Náklady na systémové zabezpečení projektu									
Osobní náklady	Kč	0,00	0,00	246 987,00	569 664,00	430 336,00	0,00	0,00	1 246 987,00
Náklady na služby	Kč	0,00	13 121 469,00	30 318 251,00	37 745 661,00	37 469 611,00	34 475 841,00	7 184 422,00	160 315 255,00
Náklady na cestovné	Kč	0,00	25 359,00	376 585,00	412 852,00	600 000,00	1 500 000,00	1 087 688,00	4 002 484,00
Režijní náklady	Kč	0,00	471 904,00	651 486,00	273 645,00	800 000,00	7 200 000,00	6 873 379,00	16 270 414,00
Náklady na marketing	Kč	0,00	1 252 310,00	1 051 989,00	2 359 980,00	2 500 000,00	3 915 020,00	3 000 000,00	14 079 299,00
NÁKLADY CELKEM	Kč	0,00	19 069 042,00	82 585 429,00	132 754 075,00	216 448 947,00	274 285 996,00	129 179 522,00	854 323 011,00

Rozpočet projektu je koncipován tak, že v prvních čtyřech letech trvání Projektu bude docházet k výběru startupů (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

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 vydání ROPD
- být doloženy průkaznými účetními doklady, které byly uhrazeny dodavateli

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“ místnosti, 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 vydáním ROPD;
- 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 startupů 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	Únor 2022
Nábor klíčových členů týmu	Leden 2022 – průběžně po dobu realizace projektu
Vyhlášení výzvy pro TI	Červenec 2022
Zahájení scoutingu	Březen 2022
První zasedání ŘV Projektu	Prosinec 2022
1. výběr start-upů pro inkubaci	Prosinec 2022
Zahájení inkubace 1. vlny start-upů	Leden 2023 – Únor 2023
Spouštění dalších služeb (workshopy, newslettery atd.)	Od leden 2023
2. výběr start-upů pro inkubaci	Duben 2023 – květen 2023
Zahájení inkubace 2. vlny start-upů	Červenec 2022 - září 2023
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 vyslána 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 startupů.

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 národní 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 – MSP (počet účastí)	200
Vytvořená technologická inkubační centra (BIC) v určených sektorech (počet)	7
Počet nových (inovovaných) produktů a služeb uvedených na trh	100
Počet dalších výsledků výzkumu a vývoje (patent; užitný vzor, průmyslový vzor; poloprovoz; ověřená technologie; prototyp; funkční vzorek)	88

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 komercializaci 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 –MSP (malé a střední 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).

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

Počet dalších výsledků výzkumu a vývoje – Počet patentů, užitných vzorů, průmyslových vzorů, poloprovozů, ověřených technologií, prototypů či funkčních vzorků získaných inkubovanými firmami.

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 zpracovat a zohlednit.
Nedodržení harmonogramu realizace projektu a riziko zpoždění aktivit vč. nedočerpání podpory.	4	3	12	Upozorňovat řídicí orgán a vedení organizace o zpoždění vč. důvodů, a to s dostatečným předstihem a prokazatelně.
Nezájem ze strany partnerů/účastníků/odborníků/expert/ad. 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.

Popis rizika	Pravděp.	Dopad	Hodnota	Kontrolní mechanismy/Opatření pro snížení či eliminaci rizika
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.
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 limitům 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 nákladům 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 Kubíková

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