

Startup Report Slovensko 2025

prinášajú

SLOVENSKÁ 
sporiteľňa

SZASK
STARTUP AWARDS SLOVENSKO

Ako prebiehal zber dát

Emailom a na profiloch Startup Awards Slovensko, spoločnosti Civitta, Slovenskej sporiteľne, Seed Startera či regionálnych inovačných centier sme oslovili približne **600 zástupcov** startupovej komunity. Do šírenia sa zapojili aj ambasádori prieskumu – napríklad Michaela Šišková (Diagnose.me), Michal Nešpor (Crowdberry), Michal Meško (Martinus) alebo Martin Basila (Sensoneo).

Celkovo sme získali odpovede

od 183 startupov a 41 investorov

Zber dát prebiehal

od 28. apríla do 26. mája 2025

Obsah

➤	AKÉ SÚ SLOVENSKÉ STARTUPY?	5
➤	AKO FUNGUJE ICH BIZNIS?	9
➤	KTO SÚ FOUNDERI?	17
➤	STARTUPY A KAPITÁL	21
➤	PRÁCA V STARTUPOCH	28
➤	PODPORA PRE STARTUPY	33
➤	AKÍ SÚ SLOVENSKÍ INVESTORI?	38
➤	ČO ĎALEJ? 7 NAŠICH ODPORÚČANÍ	46

V Civitte už roky pracujeme so startupmi – sprevádzame ich od prvých nápadov cez akceleračné programy až po expanziu na zahraničné trhy.

Počas týchto rokov nám chýbal jeden dôležitý nástroj: pravidelný report, ktorý by ukázal, ako sa náš startupový ekosystém mení a vyvíja v čase. Pred rokom sme od nášho dlhoročného partnera, Slovenskej sporiteľne, ktorá patrí k najsilnejším podporovateľom podnikavosti a inovácií na Slovensku, dostali návrh pripraviť takýto report spoločne. Bola to pre nás jasná voľba: spojiť naše know-how, dať startupom hlas a vytvoriť kompas, ktorý bude slúžiť celej komunite.

Nie je to náhoda, že prvý ročník prinášajú práve Civitta a Slovenská sporiteľňa – spoluprácu máme overenú už od prvých ročníkov celoslovenského startupového akceleračného programu Challenger, cez študentský Challenger Ideator v Košiciach, najväčší mestský hackathon zameraný na klímu pre Bratislavu Climathon, až po platformu Startup Awards Slovensko. Podpora podnikavosti a začínajúcich podnikateľov nie je pre Slovenskú sporiteľňu len slogan. My v Civitte zas prinášame komunitu, expertízu a dlhoročné skúsenosti so stovkami startupov. A čo sme zistili? Slovensko je malý trh – takmer polovica startupov už dnes robí viac než 50 % tržieb v zahraničí. Najväčšou výzvou je však predaj: Slováci sa vedľa skvelo sústrediť na produkt, no predaj ide ťažšie. Hoci ženy sú súčasťou zakladateľských tímov v štvrtine startupov,

z celkového počtu founderov tvoria len 15 %. To ukazuje, že diverzita je stále obrovskou výzvou. Pribudli anjelskí investori, no 6 z 10 z nich hovorí, že startupov na investovanie je málo. Až štvrtina firiem dokonca zvažuje odchod zo Slovenska – to je jasný budíček pre celý ekosystém.

Dobrá správa je, že startupom nechýba energia ani chuť expandovať a inovačný ekosystém okolo nich startupom výrazne pomáha. Potrebujeme, aby sa k nim pridali aj tí, ktorí nastavujú pravidlá hry, a univerzity, ktoré musia pripravovať viac talentov so schopnosťami pre inovatívne firmy – od podnikavosti až po globálne myslenie. Pre transformáciu nášho hospodárstva na ekonomiku s vyššou pridanou hodnotou sú tieto faktory kriticky dôležité.

Tento report je krokom číslo jedna. Ak chceme, aby Slovensko napredovalo, musíme vedieť mobilizovať kapitál, skvalitniť vzdelávanie, podporiť talenty, urobiť z podnikavosti mainstream a hlavne – zvýšiť naše ambície. Startup Report Slovensko nech je každý rok kompasom, ktorý nám pomôže vidieť, ako sa v tom posúvame.

Eva Šimeková

Associate Partner, Civitta, Co-Lead, Startup Awards Slovensko



Slovensko za posledné tri desaťročia zaznamenalo významný posun v kvalite života.

Tempo nášho pokroku však spomaľuje, keďže konvergencia stagnuje na ekonomickej, politickej aj spoločenskej úrovni. V oblasti inovácií, investícií do výskumu a rozvoja znalostnej ekonomiky zaostávame za priemerom EÚ.

Ak chceme pokračovať v ceste rastu a prosperity, musíme posilniť podporu inovácií. A jednou z možností je podpora ekosystému, ktorý je motorom potrebných inovácií – slovenských startupov. Preto v Slovenskej sporiteľni dlhodobo podporujeme podnikavosť, digitálnu transformáciu a vznik nových inovatívnych projektov. Sme presvedčení, že startupy nielenže vytvárajú pracovné miesta, ale aj zvyšujú konkurencieschopnosť krajiny a prinášajú impulzy pre rozvoj regiónov.

Tento report, ktorý vznikol v partnerstve so spoločnosťou Civitta, reaguje na chýbajúce pravidelné mapovanie startupovej scény na Slovensku. Zhromažďuje dáta od takmer dvoch stoviek slovenských startupov a investorov a môže byť užitočný pre každého, kto sa podieľa na rozvoji podnikateľského ekosystému. Spolu s Civittou sme vlani úspešne obnovili

Startup Awards Slovensko. Oživenie prieskumu o startupoch, ktorý na Slovensku chýbal takmer desať rokov, je tak prirodzeným pokračovaním našej spolupráce.

V Slovenskej sporiteľni chceme ďalej prispievať k budovaniu priaznivého prostredia pre startupy. Robíme to nielen prostredníctvom nášho investičného fondu Seed Starter, vďaka ktorému sme do slovenských startupov investovali už viac ako 3 milióny eur, ale aj cez inkubačné programy, odborné podujatia a partnerské spolupráce s aktérmi naprieč celým ekosystémom.

Veríme, že pre rast inovácií je rozhodujúce nielen finančné zázemie, ale aj aktívna podpora, vzájomná spolupráca a transparentná diskusia o budúcnosti podnikania na Slovensku.

Marek Sásik

poradca predstavenstva Slovenskej sporiteľne



Startup Report Slovensko 2025

Aké sú slovenské startupy?

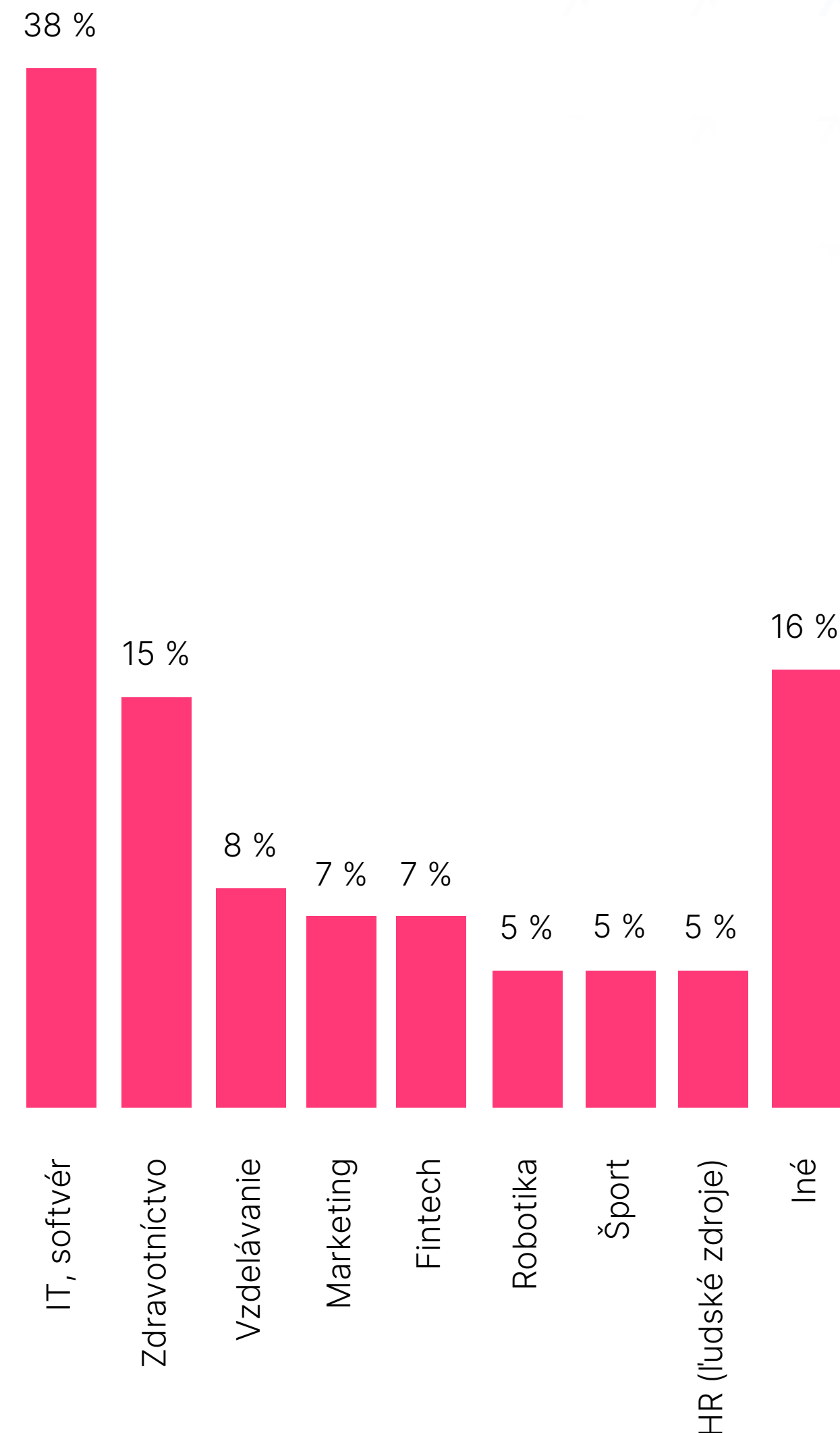
Slovensko ako hub pre startupy v medicíne

Väčšina slovenských startupov pôsobí v **oblasti IT/SW a v segmente B2B**, sektorovo je medzi firmami výrazne zastúpené zdravotníctvo.

69 % zapojených startupov pôsobí len v jednom odvetví. **22 %** z nich uvádza 2 odvetvia pôsobenia, väčšinou ide o kombináciu IT, softvéru s nejakým doplnkovým odvetvím (Vzdelávanie, Zdravotníctvo, Marketing...).

Celkovo má najväčšie zastúpenie odvetvie „**IT, softvér**“ (**38 %**) a „**Zdravotníctvo**“ (**15 %**).

V akom odvetví pôsobia slovenské startupy?



ČO VRAVÍ STARTUPOVÁ SCÉNA

Martin Herman

CEO & Co-Founder, Powerful Medical

„Slovensko má v rukách jedinečnú výhodu – špičkový technologický talent. Jeho systematická podpora je základným predpokladom, aby naše startupy uspeli aj za hranicami. Kombinácia silnej IT tradície a rastúceho zdravotníckeho know-how nám umožňuje vytvárať inovatívne riešenia od telemedicíny až po dátovo riadené systémy starostlivosti o pacienta. Ak dokážeme tento trend podporiť, Slovensko sa môže stať európskym hubom pre zdravotnícke inovácie.“

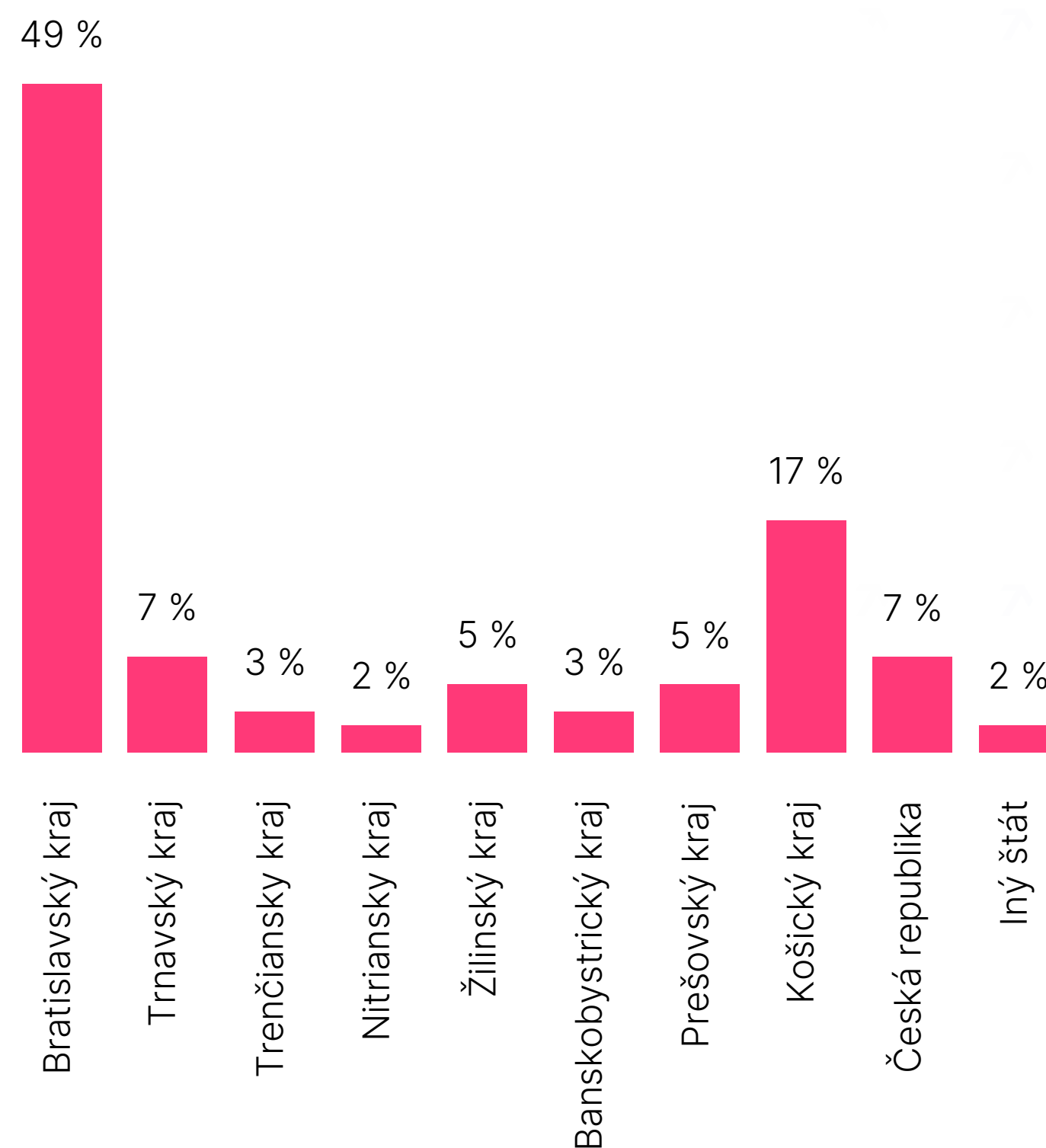


Startupový ekosystém

je výrazne **koncentrovaný v Bratislave**,
Košice stúpajú.

Takmer polovica zapojených startupov má sídlo
v Bratislavskom kraji, **17 %** v Košickom kraji,
7 % v Českej republike. **91 %** sídli na Slovensku.

Kde sídli startupy?



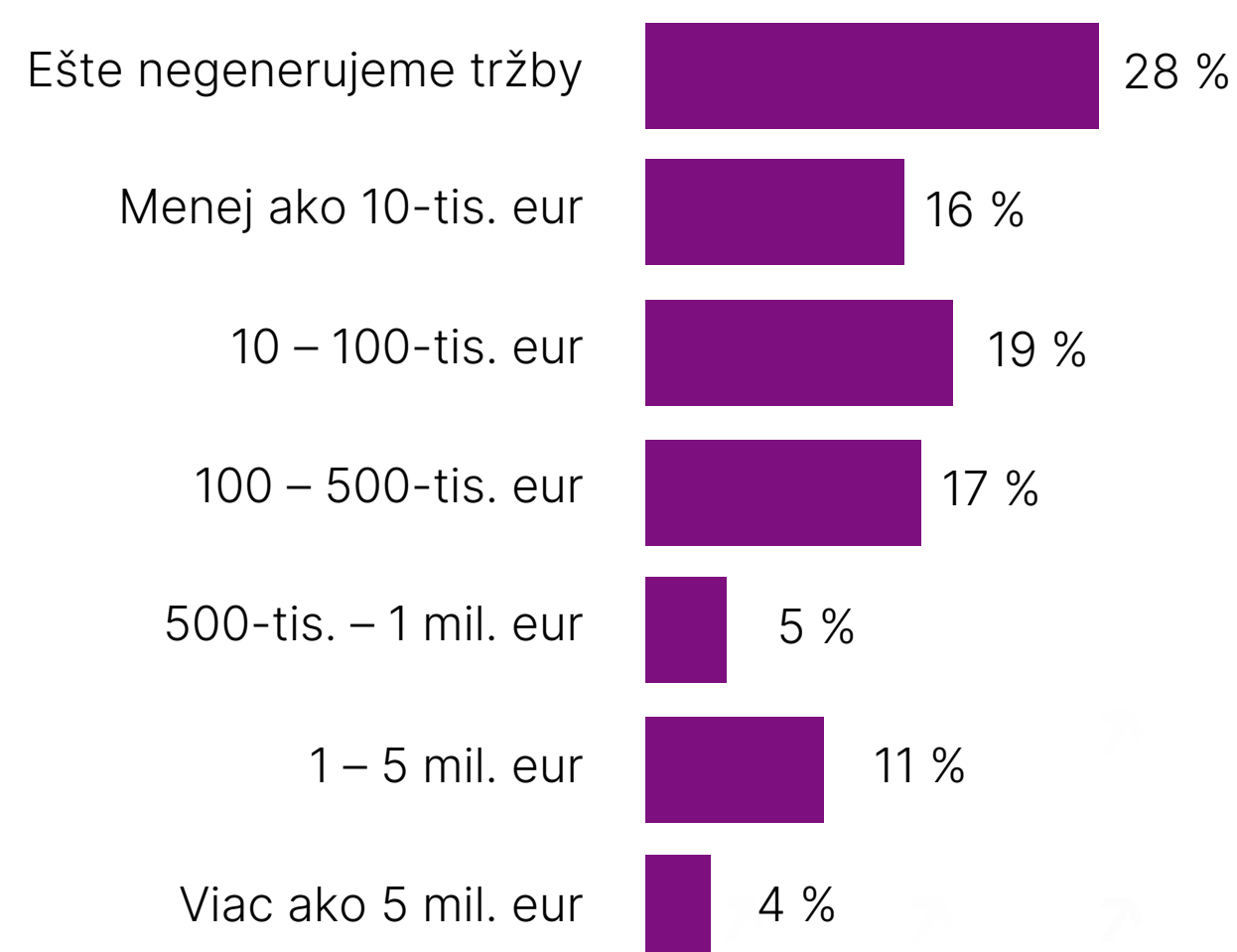
Startup Report Slovensko 2025

Ako funguje ich biznis?

Dve tretiny zarobia menej ako 100-tisíc eur

28 % firiem v roku 2024 negenerovalo tržby –
14 % firiem však ešte len vzniklo v roku 2025
a **11 %** v roku 2024. Tieto firmy sú teda len
v úvodnej fáze svojho podnikania.

Tržby startupov v roku 2024

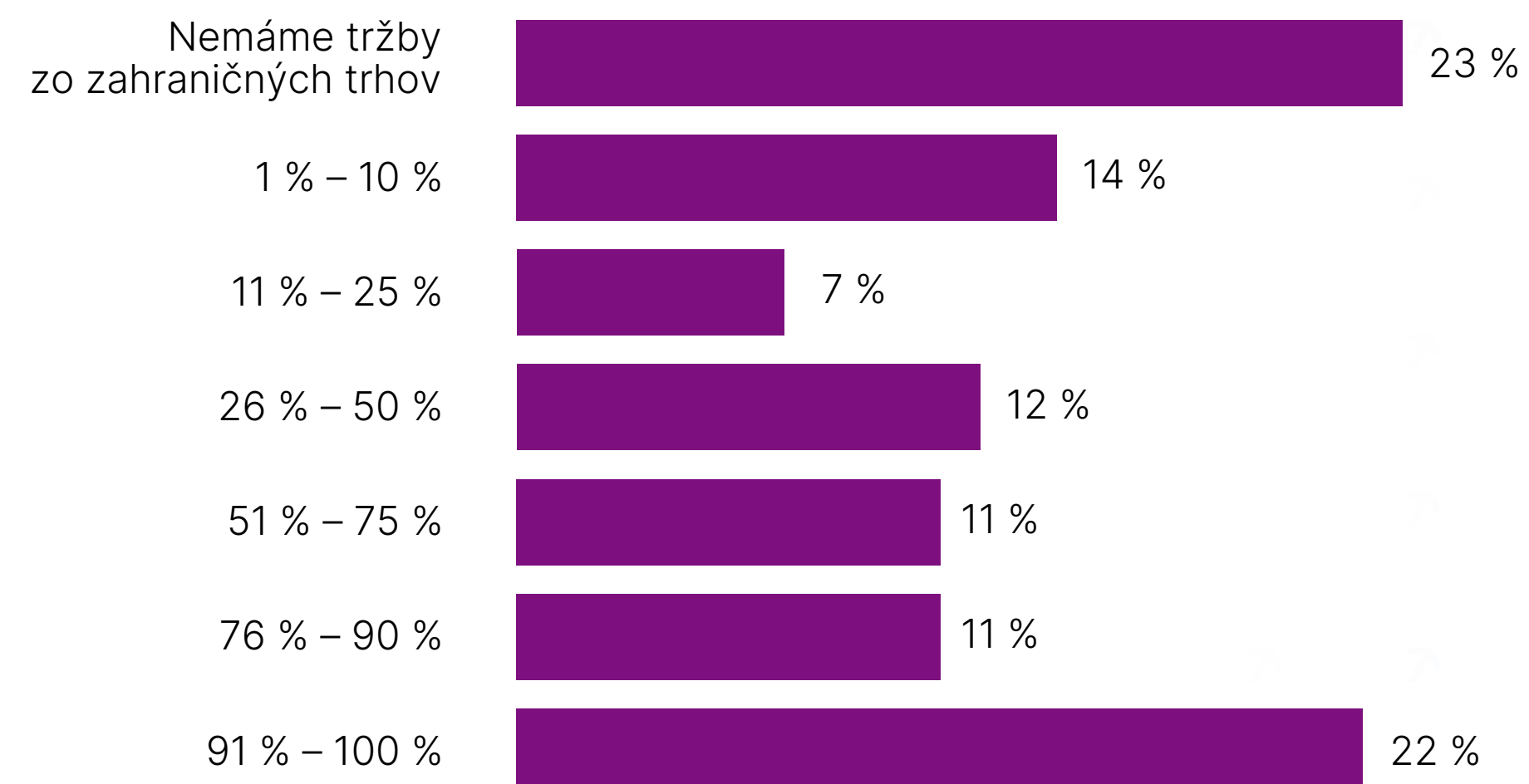


Slovensko je veľmi malý trh

Na to, aby startupy uspeli, musia predávať
v zahraničí – takmer polovica slovenských
firiem má viac ako **50 % tržieb zo zahraničia**.

Viac ako tri štvrtiny startupov (ktoré už generujú
tržby) má tržby aj zo zahraničných trhov. V prípade
44 % startupov tržby zo zahraničných trhov tvoria
viac ako polovicu ich celkových tržieb.

Objem tržieb zo zahraničných trhov



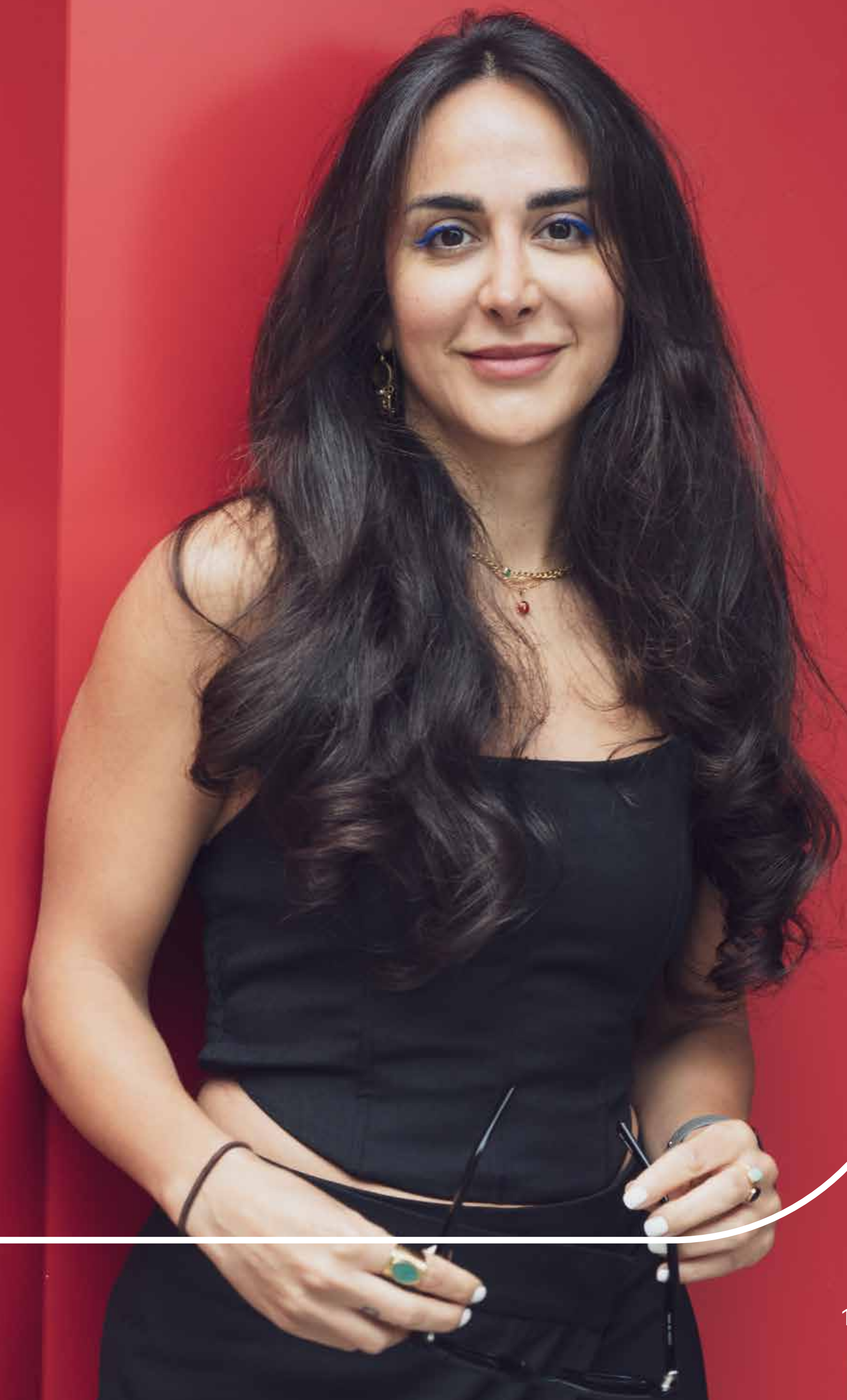
ČO VRAVÍ STARTUPOVÁ SCÉNA

Yassaman Omidbakhsh

Co-CEO & Co-Founder, Eyerim

„Eyerim sme pôvodne spustili v severských krajinách, pretože sme si mysleli, že vyššia penetrácia e-commerce z nich robí ideálne trhy. Ale prvé trakcie zo Slovenska nás presmerovali do CEE a objavili sme zlatú baňu. Dnes náš rast vedú balkánske krajiny a dokonca aj Poľsko, aj keď ide o náročný trh, je pre nás už tretím najväčším trhom.

Slovensko môže byť malé, ale práve preto by mali zakladatelia od prvého dňa myslieť globálne. Áno, prispôbiť sa miestnym podmienkam je náročnejšie než na väčších trhoch – ale dnes existuje nespočetné množstvo nástrojov a služieb, ktoré robia globálnu expanziu dostupnejšou ako kedykoľvek predtým. Vďaka schopnosti rýchlo reagovať v začiatkoch sme expandovali rýchlo a tam, kde trh ukázal skutočný potenciál, sme si vybudovali vlastné riešenia na mieru, aby sme ho vedeli lepšie obslúžiť.“



Slováci majú problém s predajom

Prieskum potvrdil, že najväčšími výzvami slovenských firiem sú **predaj a získavanie nových zákazníkov**.

Medzi **top 3 výzvami**, ktorým startupisti čelia, označila až polovica z nich „Predaj/získavanie zákazníkov“ a „Získavanie financovania“, pre **28 %** startupov je to aj „Vývoj produktu“ a „Rast, škálovanie“.

Najväčšie výzvy, ktorým startupy čelia



ČO VRAVÍ STARTUPOVÁ SCÉNA

Katarína Šimková

Co-Founder & CEO, CloseRocket

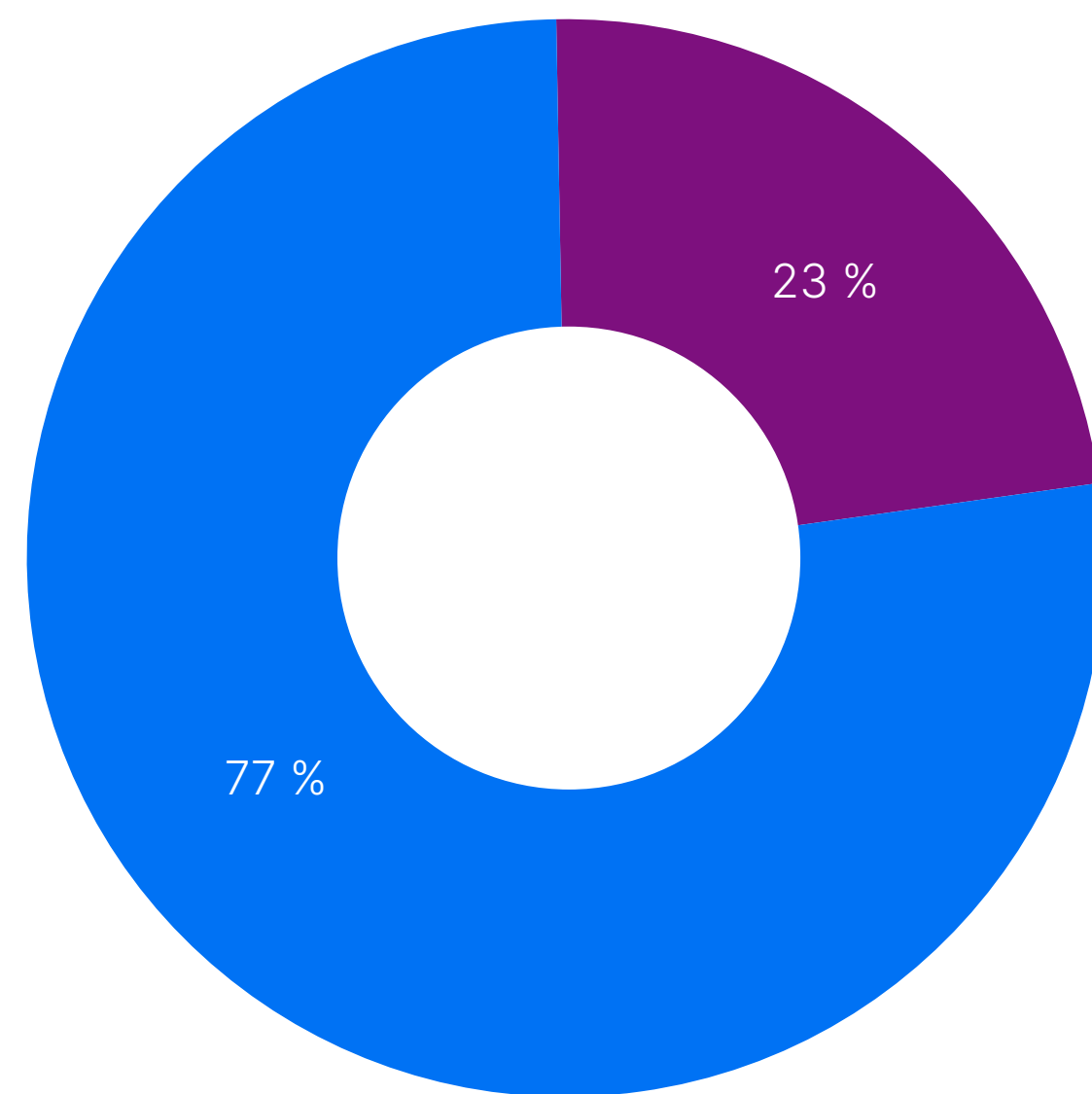
„B2B obchod je pre mnohých stále vystupovaním z komfortnej zóny, je však kľúčový pre rast a škálovanie firiem doma aj v zahraničí. Na Slovensku sa ho systematicky neučíme – ani na univerzitách, ani v biznis komunitách – a preto veľa podnikateľov začína bez základov. Nájsť dobrého obchodníka je nesmierne náročné, pretože pre mnohých ľudí je táto pozícia skôr poslednou možnosťou než niečím, čím by sa chceli hrdo stať a čo by chceli študovať. Pritom práve v oblasti obchodu dochádza celosvetovo k najväčšiemu technologickému posunu za posledných 50 rokov – a ak chceme, aby naše firmy uspeli, musíme do salesu priniest inovácie a kontinuálne vzdelávanie.“



Až štvrtina startupov zvažuje odchod zo Slovenska

Dôvodom pre odchod je najmä **chýbajúca podpora a financovanie**.

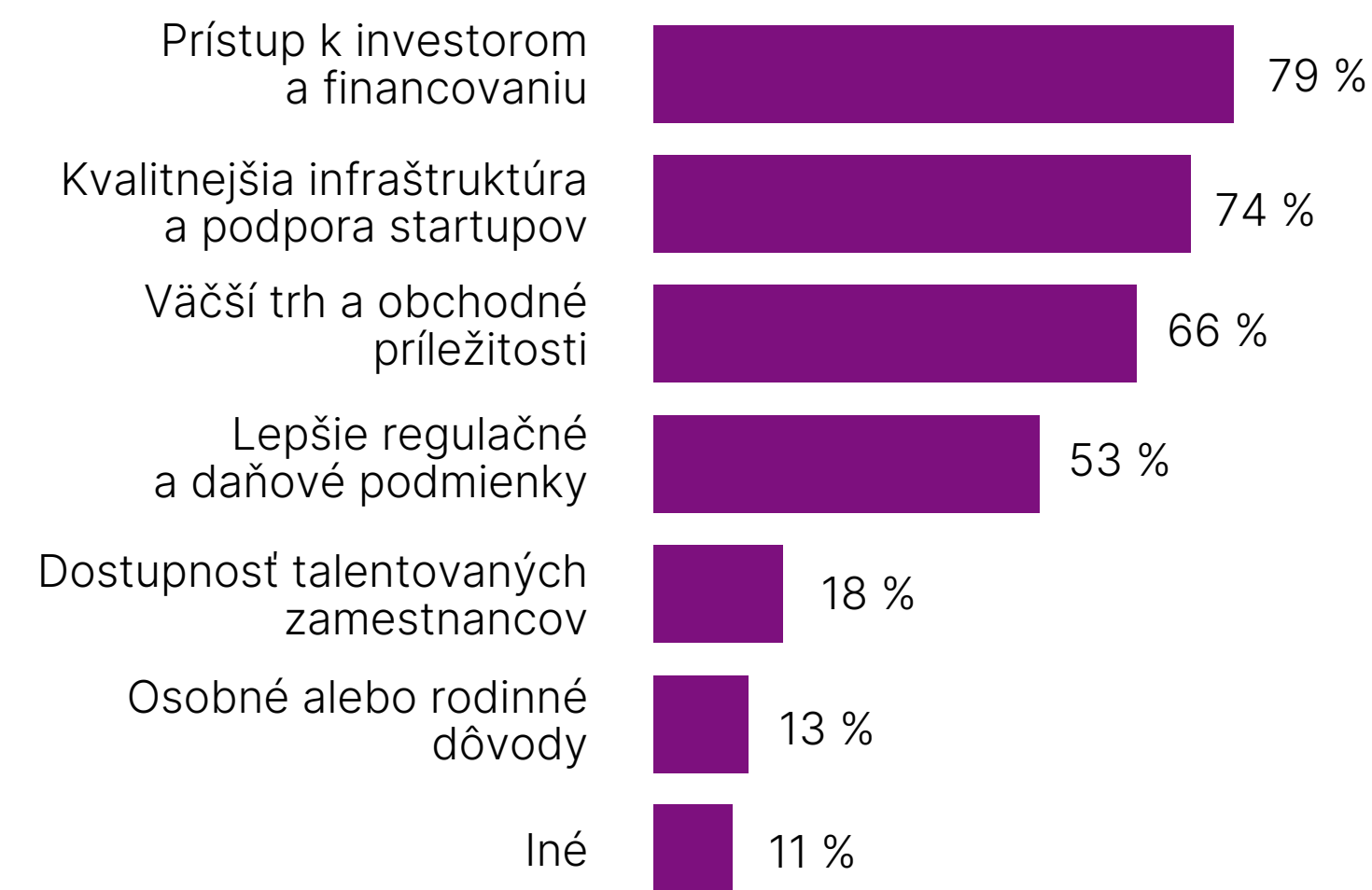
Plánujete svoj startup v najbližších 12 mesiacoch presťahovať do zahraničia?



↗ Nie

↗ Áno

Dôvody zvažovania odchodu zo Slovenska



ČO VRAVÍ STARTUPOVÁ SCÉNA

Martin Basila

CEO & Co-Founder, Sensoneo

„Štartovacia línia na Slovensku je náročnejšia a vedia to aj v zahraničí. Ak sa firma dokáže napriek tomu presadiť a expandovať do sveta, ukazuje tým násobne väčšiu odolnosť a zdravie ako podniky zo zahraničných inkubátorov napumpovaných kapitálom. Budovať spoločnosť, ktorú nechcete predať o tri roky a zmiznúť na Belize, si vyžaduje nastavenie, že vlády sa menia, no vaša firma ostáva a rastie – najmä vďaka lojálnym kolegyniam a kolegom, ktorí vedia, že ste pokojne mohli pôsobiť aj v inej krajine.

Na Slovensku máme stále chuť ukázať sa, prejsť extra míľu a nepriaznivé podmienky v nás aktivujú nezlomnosť a pracovitosť, akú v rozvinutých krajinách budete len ťažko hľadať.”



Startup Report Slovensko 2025

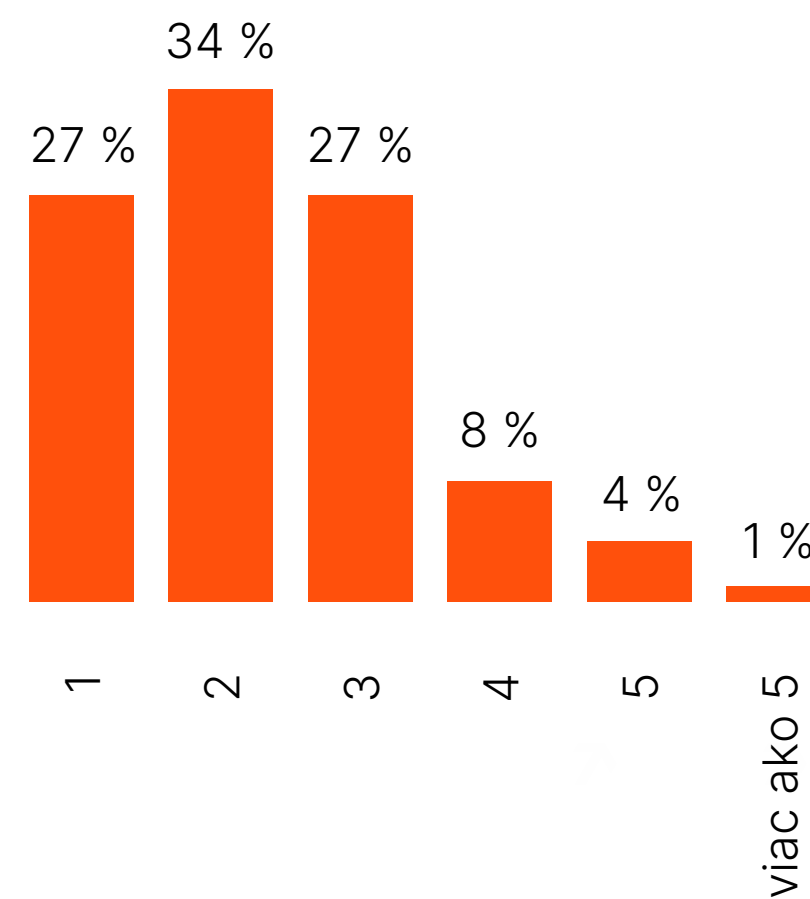
Kto sú founderi?

V tíme je sila

27 % startupov má jediného zakladateľa.

Je ojedinelé, aby mal startup **4** či viacerých zakladateľov, keďže **87 %** startupov má jedného až troch. Najčastejšie sa na Slovensku objavujú startupy s dvomi zakladateľmi. Zaujímavosťou prieskumu je, že **6** či viac zakladateľov mal jediný startup a ide o čisto ženský tím.

Počet founderov v čase založenie startupu



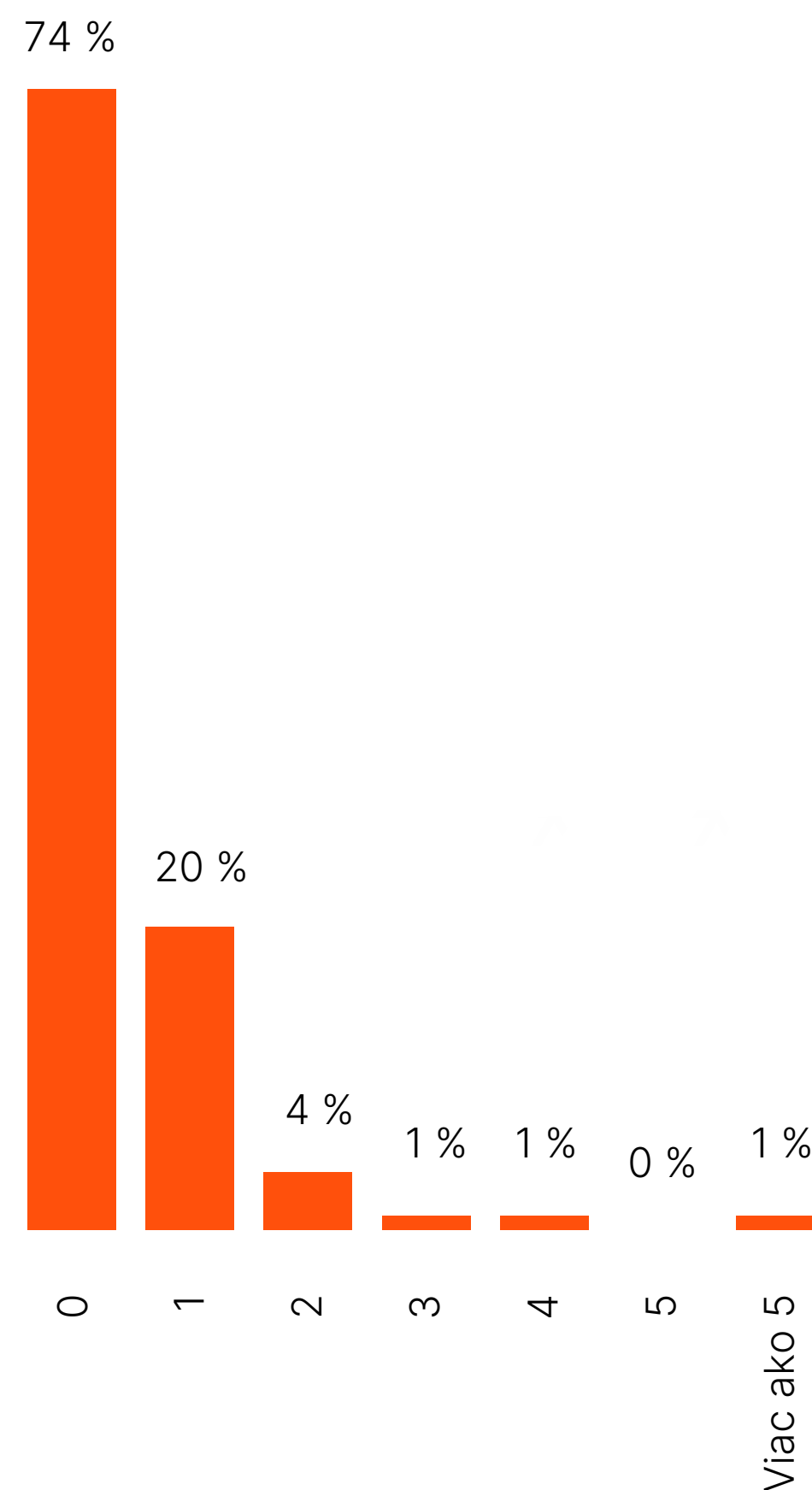
KTO SÚ FOUNDERI?

Ženy tvoria len štvrtinu zakladateľov firiem

Existuje obrovský priestor pre zmenu.

Iba v prípade štvrtiny startupov je zakladateľom/jedným zo zakladateľov žena. Zo všetkých zakladateľov startupov majú ženy zastúpenie len **15 %**. Pri „jednoosobových“ startupoch tvoria ženy len **7 %**. Pri startupoch s dvoma zakladateľmi tvoria ženy **18 %**. Pri startupoch s tromi zakladateľmi tvoria ženy **14 %**. Najväčšie zastúpenie majú ženy v startupoch, kde sú štyria zakladatelia (ženy tam tvoria v priemere **21 %**).

Koľko žien je medzi co-foundermi?



Tatiana Ondrejková

Co-Founder & CEO, Pelikan.sk

Co-Founder, Gluon.syndicate

„Je výrazne menší počet žien medzi founderami a top manažérmi na Slovensku dôkazom toho, že nie je niečo v poriadku a treba to nasilu meniť? Napríklad kvótami? Drvivá väčšina žien netúži po kariére founderky, ktorá so sebou prináša vysokú mieru rizika a neistoty. Ako budúca matka podvedome žena hľadá istotu. Ženy, ktoré po podnikateľskej kariére túžia, majú dnes prístup k obrovskému množstvu informácií a príležitostí a ak sa už rozhodnú podnikáť, sú spravidla veľmi úspešné.

Faktom tiež je, že aktuálny systém vzdelávania a nastavenie veľkej časti spoločnosti na Slovensku zatiaľ nie sú k podnikateľom pozitívne naladené. A tu vidím veľkú príležitosť na zmenu. Malí a strední podnikatelia sú základom každej zdravej ekonomiky a kľúčom k rastu životnej úrovne. Ak chceme mať viac podnikateľov, musíme tomu prispôbiť vzdelávanie a zmeniť naratív, ktorý je v našej spoločnosti zakorenený, že podnikateľ = vykorisťovateľ na podnikateľ = tvorca hodnôt.

Vzdelávanie by malo oveľa viac pripravovať deti a mladých ľudí na kariéru podnikateľov – ukazovaním dobrých vzorov, ženských aj mužských. Ženám treba vysvetľovať, že finančná nezávislosť, ktorú si vedia zabezpečiť podnikaním alebo správnym investovaním, je ten najdôležitejší krok k istote.”



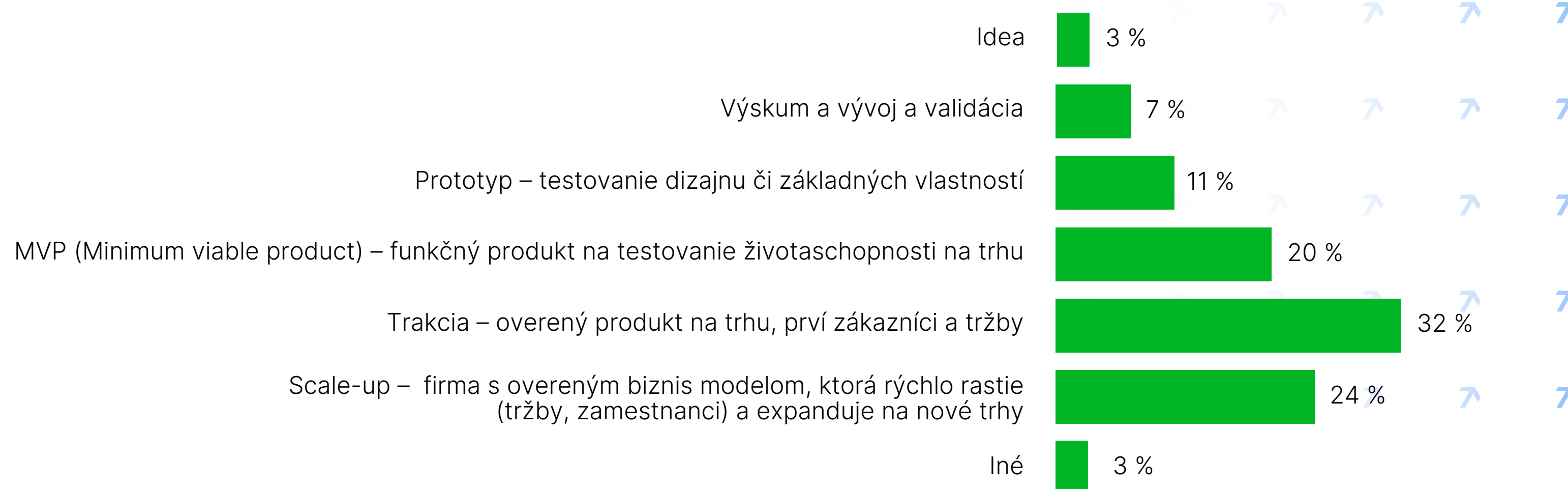
Startup Report Slovensko 2025

Startup a kapitál

Polovica startupov má reálnych klientov

Viac ako polovica startupov je vo fáze trakcie alebo scale-upu. Päťina má funkčný produkt či službu. Naopak, 10 % je ešte len vo fáze ideí, výskumu a validácie.

V akej fáze sú zúčastnené startupy?



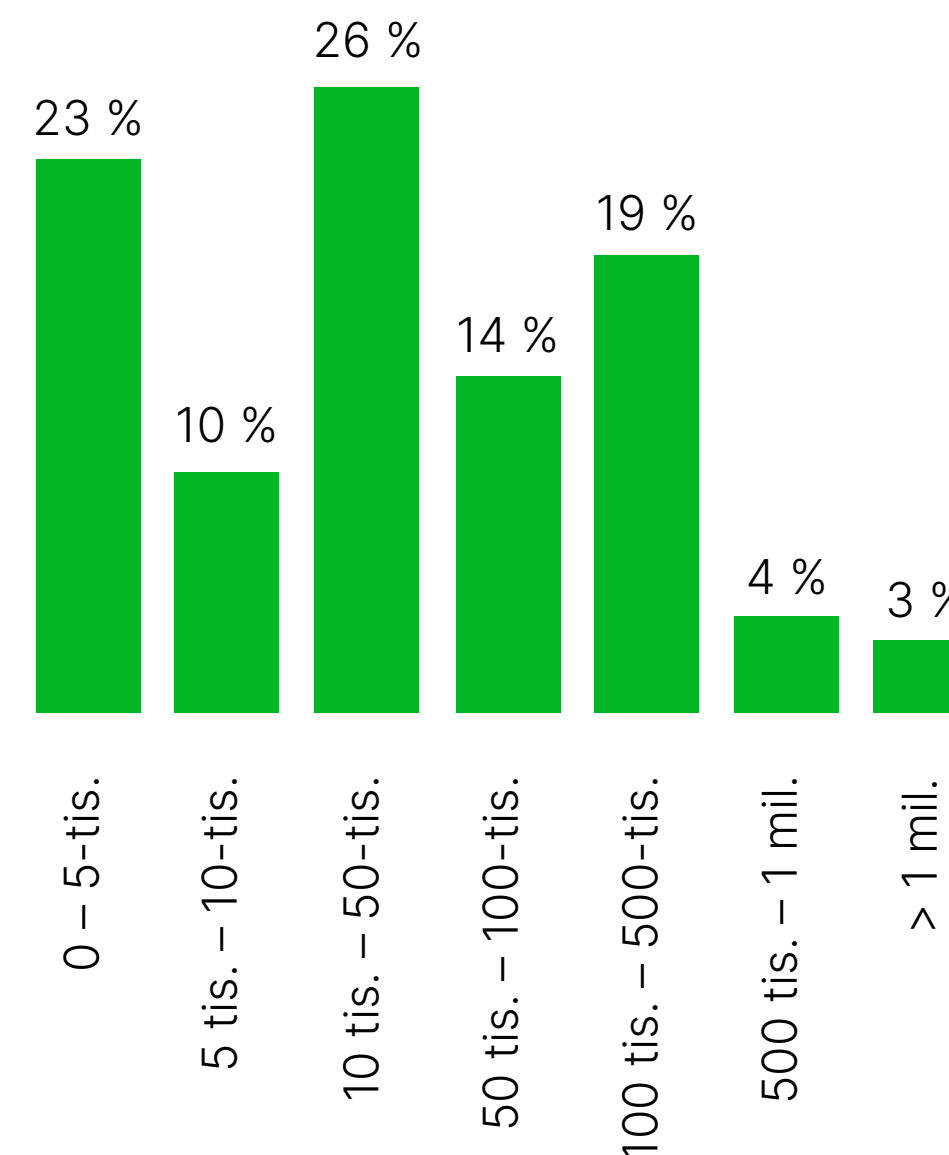
Štvrtina investovala viac ako 100-tisíc

Tretina zakladateľov investovala do firmy od jej založenia do **10-tisíc** eur vlastného kapitálu.

Štvrtina investovala **od 10 do 50-tisíc**.
Ďalšia tretina zakladateľov investovala v rozmedzí **50 až 500-tisíc** a **7 %** viac ako **500-tisíc** eur.

Priemerná výška investovaného vlastného kapitálu zakladateľov do startupu predstavuje približne **160-tisíc** eur.

Koľko vlastného kapitálu investovali founderi od založenia?



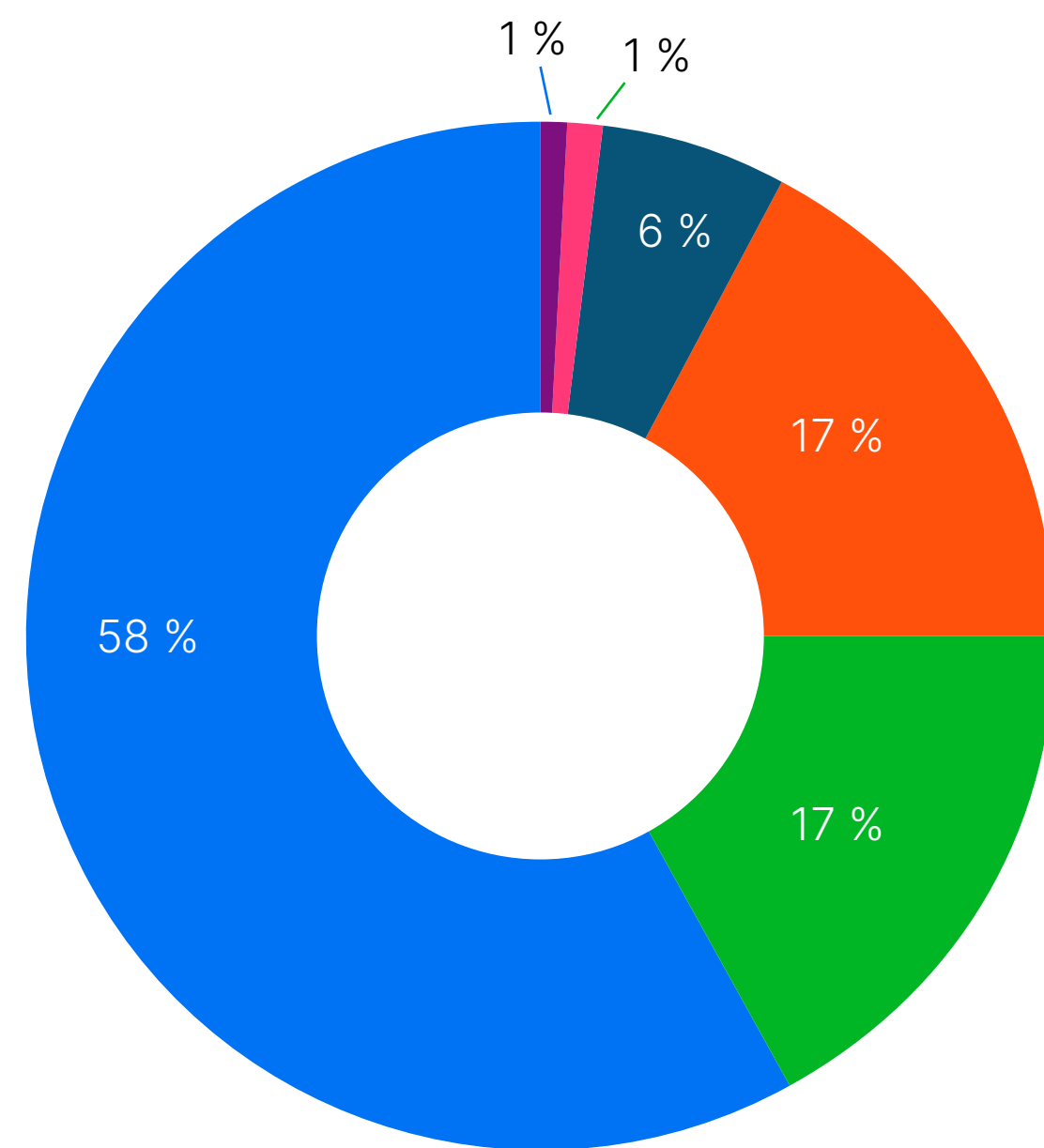
Slovenské startupy bootstrap- pujú* viac

Takmer **60 %** founderov vlastní **100 %** svojej spoločnosti.

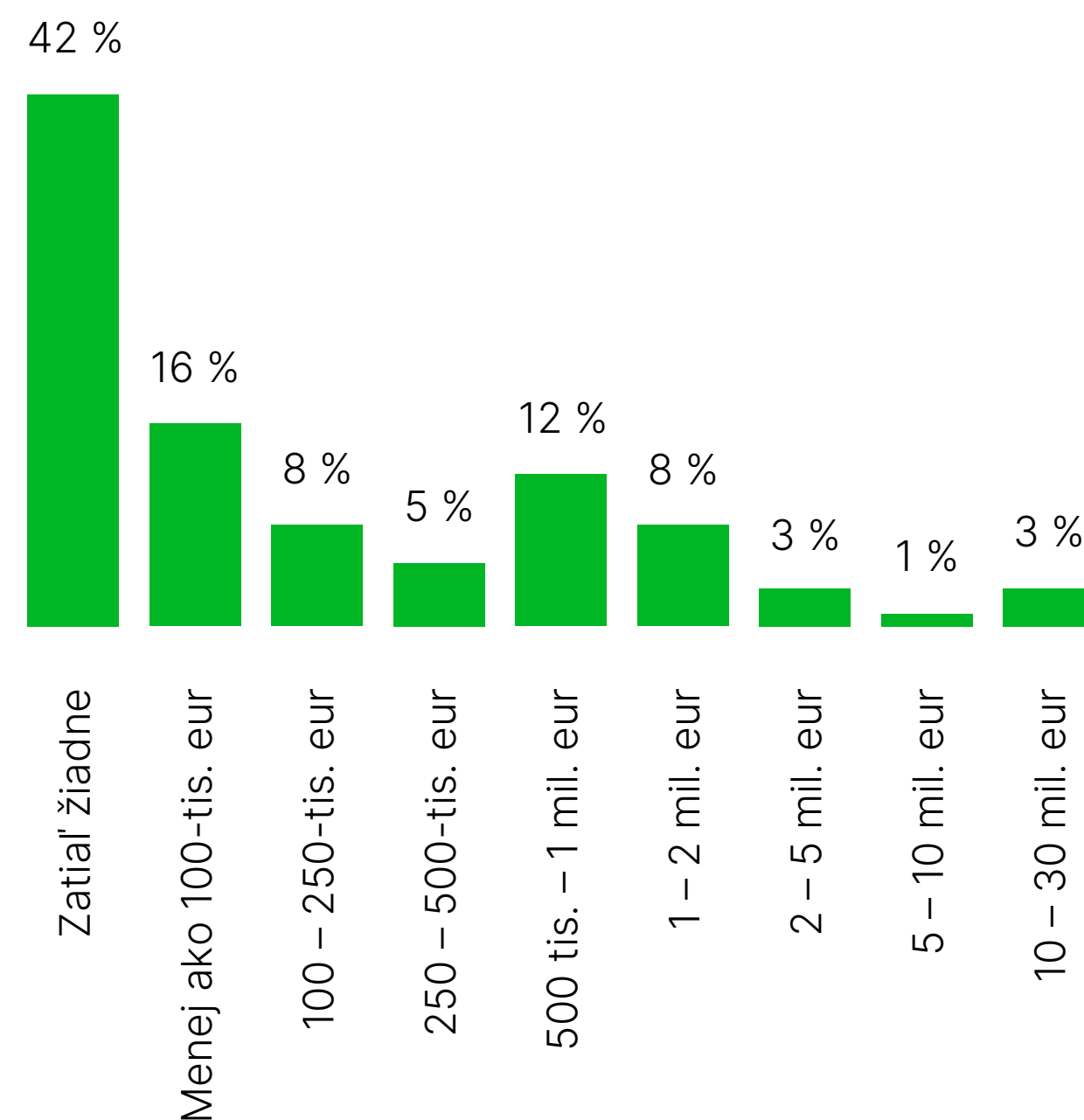
58 % startupov je stále v **100 %** vlastníctve pôvodných zakladateľov. **34 %** startupov má zakladateľov, ktorí vlastnia viac než polovicu firmy.

* **Bootstrappovať startup** znamená **budovať firmu z vlastných zdrojov** – teda financovať a rozbiehať ju bez externého kapitálu od investorov alebo bánk.

Koľko percent vlastnia dnes founderi?



Aký objem externého financovania získali startupy od založenia?

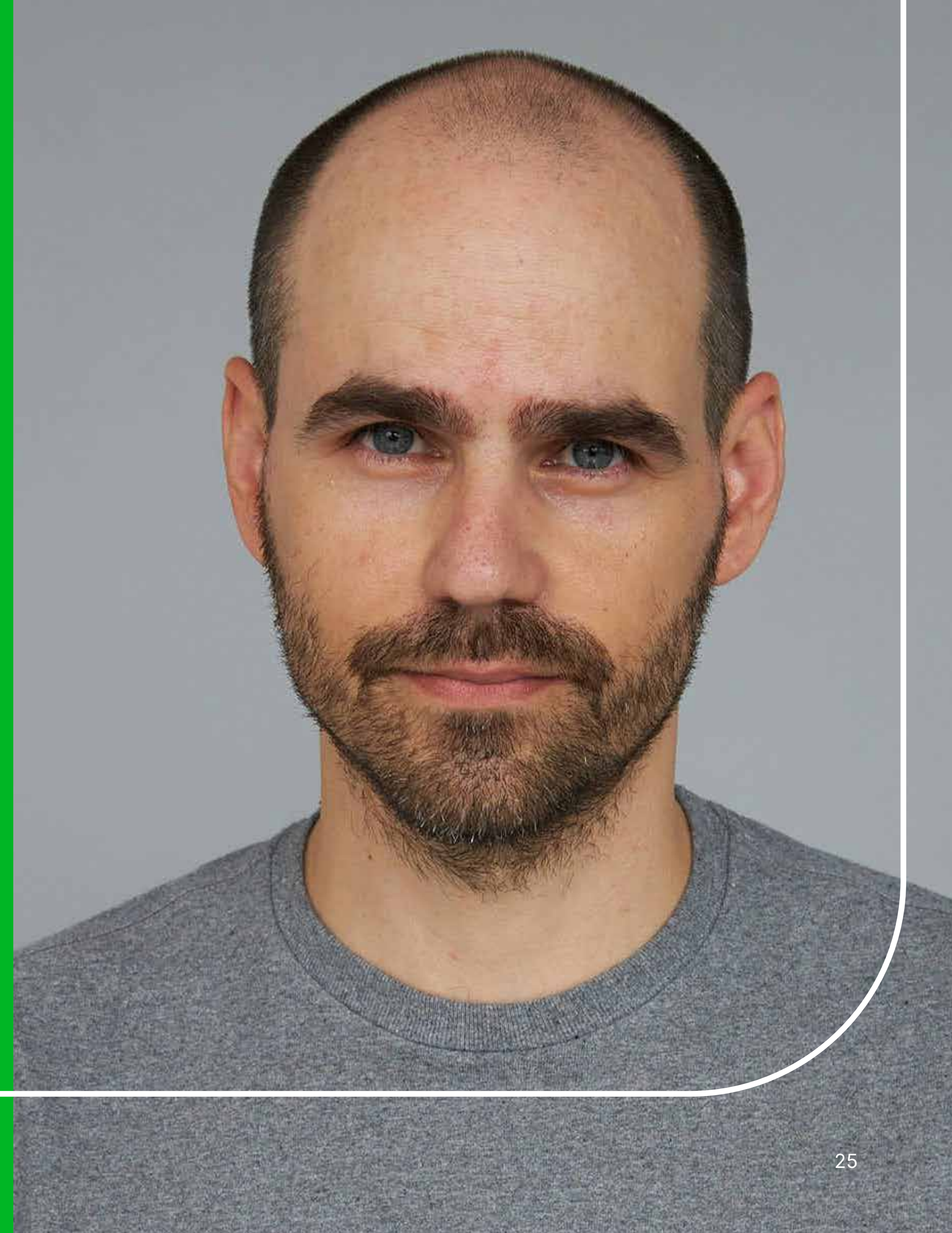


ČO VRAVÍ STARTUPOVÁ SCÉNA

Pavol Turčina

CEO, GOSPACE LABS

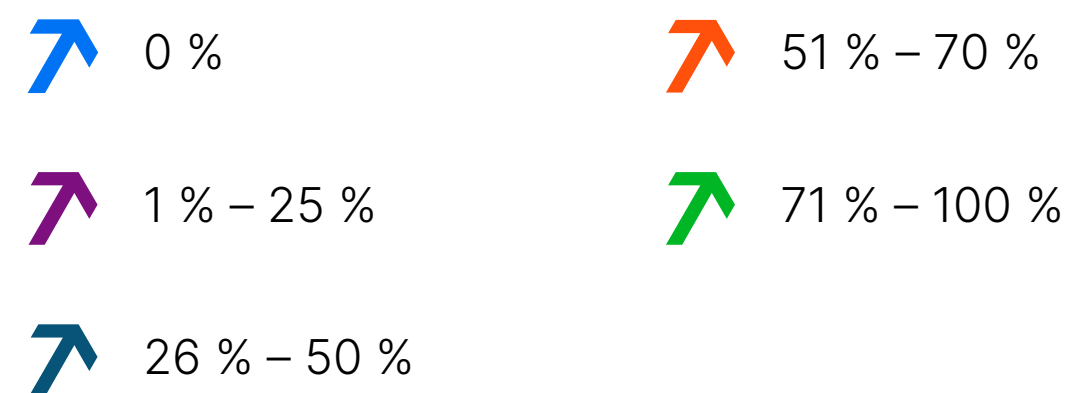
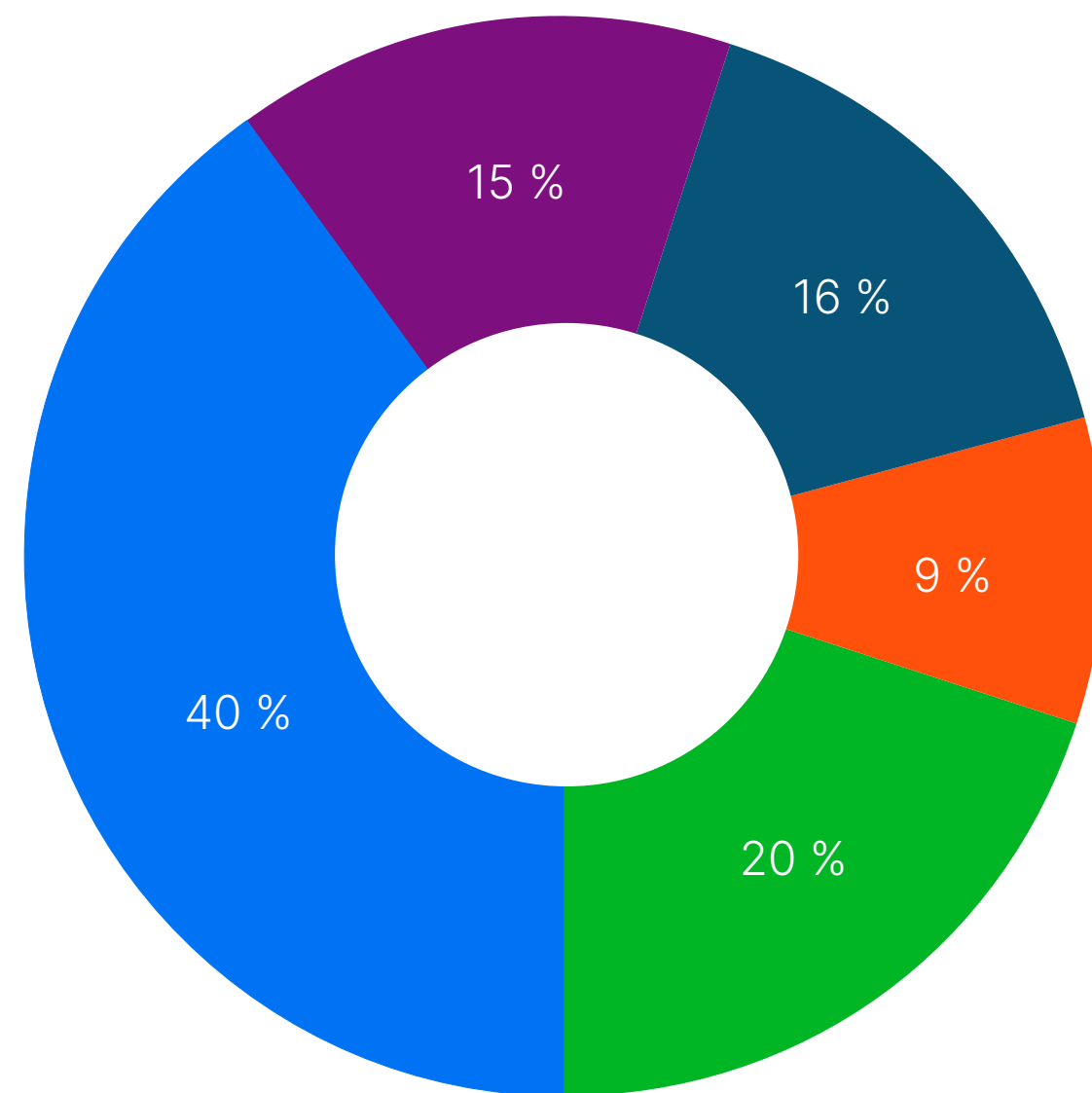
„Sme si istí, že dokážeme rásť aj sami. Financovanie nám zabezpečuje stabilný príjem z našej digitálnej (IoT) infraštruktúry a úspešné získavanie grantov na ďalší výskum a vývoj. Vďaka tomu si udržiavame nezávislosť a rodinnú kultúru, kde o smerovaní rozhodujeme sami, bez tlaku investorov a prísnych KPI. Napriek tomu nezatvárame dvere pred budúcnymi partnermi, naopak. Do takého vzťahu vstúpime pripravení, keď investícia prinesie prospech pre obe strany, najmä pri škálovaní našich riešení – a to za podmienok, ktoré neohrozia naše hodnoty a umožnia napĺňanie dlhodobej vízie.“



Pri fund-raisingu je zahraničný kapitál dôležitý

Až 60 % startupov, ktoré využili externé zdroje financovania, mali zahraničného investora.

Objem zahraničného kapitálu



Súčasné externé zdroje financovania



ČO VRAVÍ STARTUPOVÁ SCÉNA

Jaroslav Ľupták

Partner, Neulogy Ventures

„Slovensko potrebuje fondy s medzinárodným mandátom. Iba fondy, ktoré investujú cez hranice, prirodzene otvárajú dvere k syndikáciám so zahraničím. Takéto prepojenia prinášajú viac kapitálu, know-how aj reputácie pre domáce startupy. Bez cross-border prítomnosti zostávame mimo kľúčových dealflow sietí. Ak chceme viac zahraničných investorov na Slovensku, musíme byť ich rovnocenným partnerom – s fondmi, ktoré vedia pôsobiť globálne.“



Startup Report Slovensko 2025

Práca v startupoch

Pre startupy pracuje v priemere 13 ľudí

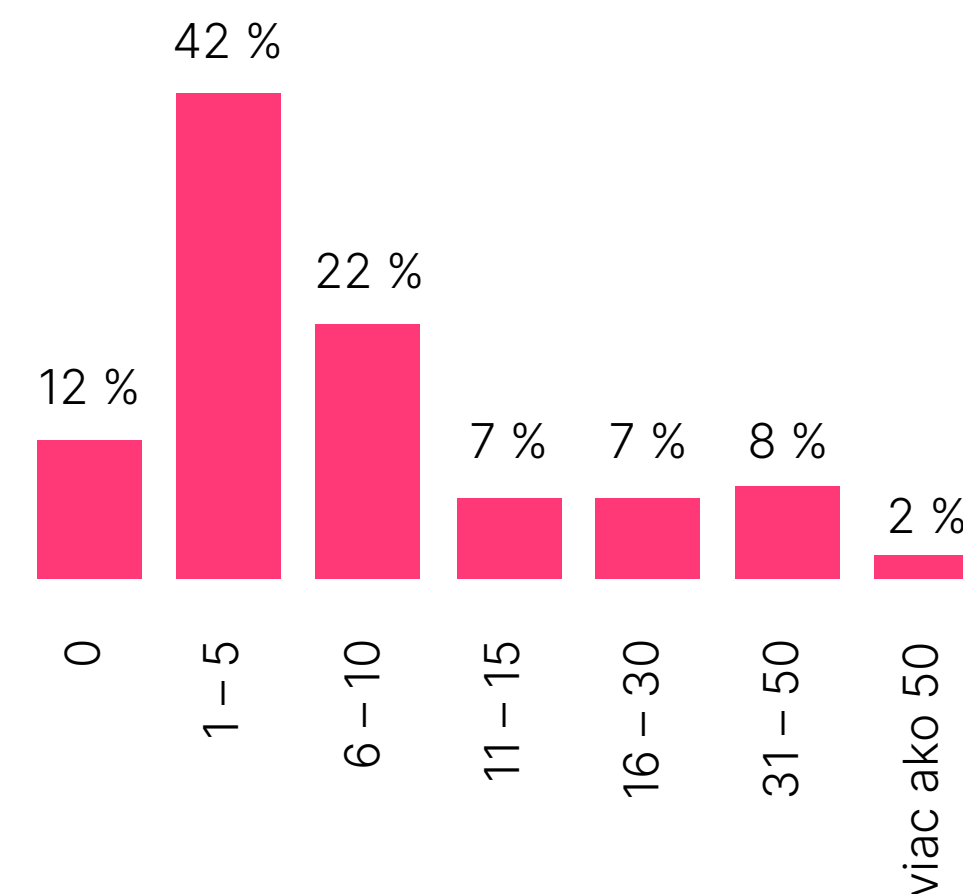
12 % startupov nemá okrem zakladateľa žiadnych ďalších zamestnancov (členov tímu).

42 % startupov má do 5 ľudí, **22 %** zamestnáva 6 – 10 osôb a zvyšná štvrtina viac ako 10.

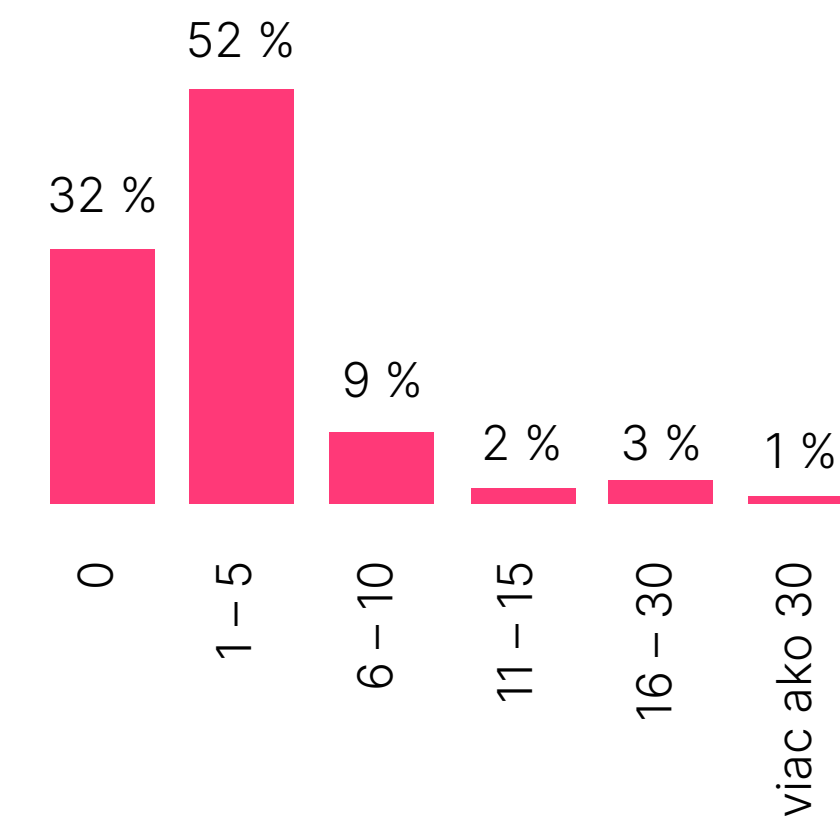
Polovica firiem sa rozrástla o 1 – 5 ľudí a ďalších **15 %** o viac ako 5.

Počet zamestnancov tak medziročne narástol v priemere o 3,7 osoby, čo predstavuje rast o **41 %**.

Koľko máte dnes členov tímu (okrem zakladateľov, bez ohľadu na úväzok)?



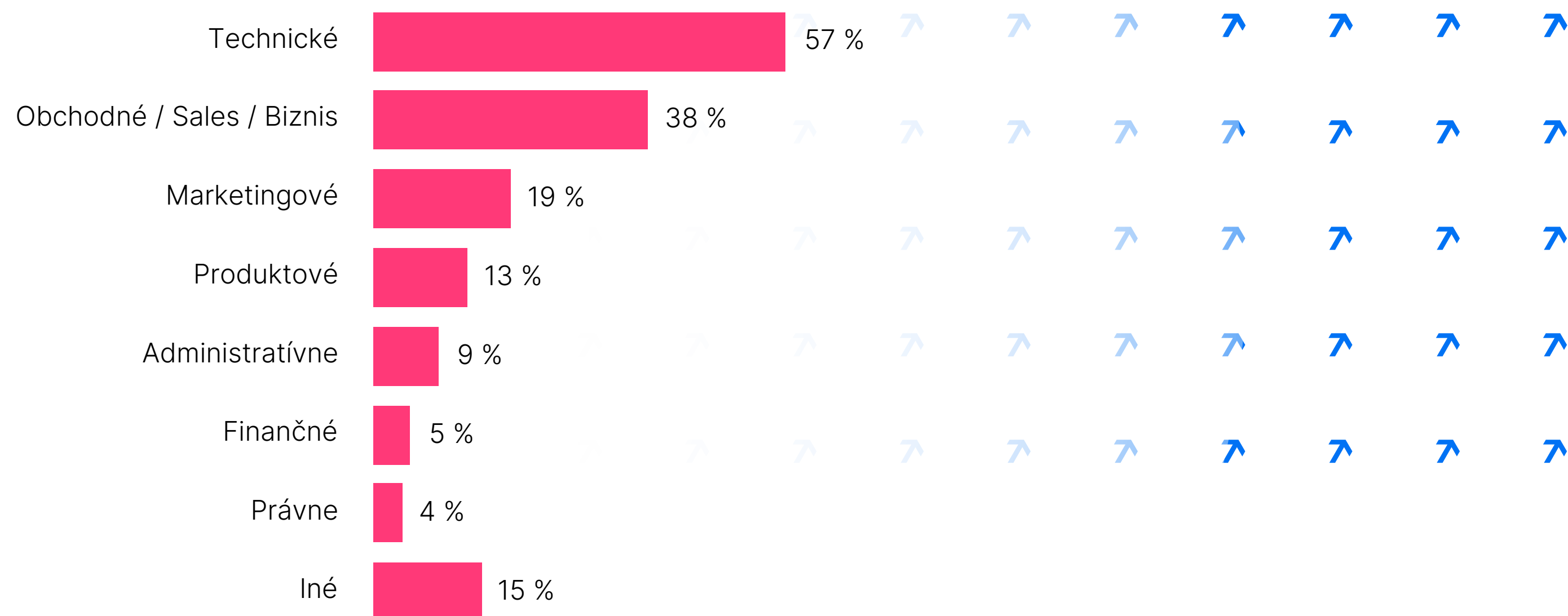
Ako narástol váš tím za posledný rok?



Chýbajú inžinieri a obchodníci

Z hľadiska odboru je pre startupy najťažšie nájsť zamestnancov na technické (uvádza až **57 %**) a obchodné pozície (**38 %**).

Na aké pozície sa startupom
najťažšie hľadajú pracovníci?



Top problémom sú platové požiadavky

Startupy za najväčšie prekážky pri náboře členov tímu považujú: platové požiadavky (pre **50 %** startupov); nedostatok skúseností (pre **38 %** startupov); nedostatok ľudí a nedostatok relevantných zručností (obe pre **29 %** startupov).

Najväčšie prekážky pri náboře členov tímu

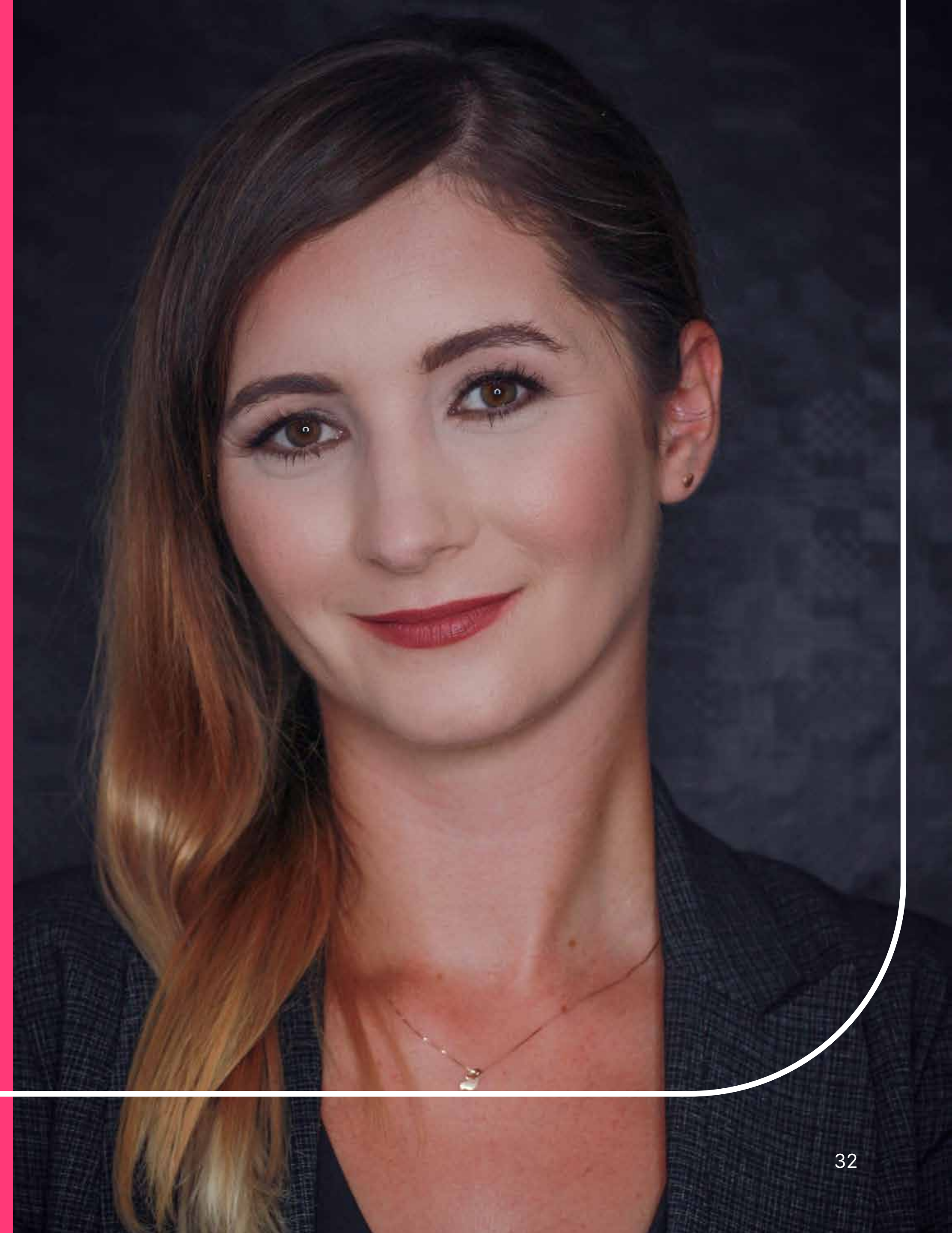


ČO VRAVÍ STARTUPOVÁ SCÉNA

Ivana Žižková

CFO, Brightpick

„Konkurovať veľkým firmám v oblasti platov je pre startupy náročné. Preto musíme stavať na talente, motivácii a ochote ľudí rásť s firmou – niekedy je lepší menej skúsený kandidát, ktorý má drive a chuť učiť sa. Aj vďaka tomuto prístupu sme tento rok dokázali prijať 60 nových ľudí.“



Startup Report Slovensko 2025

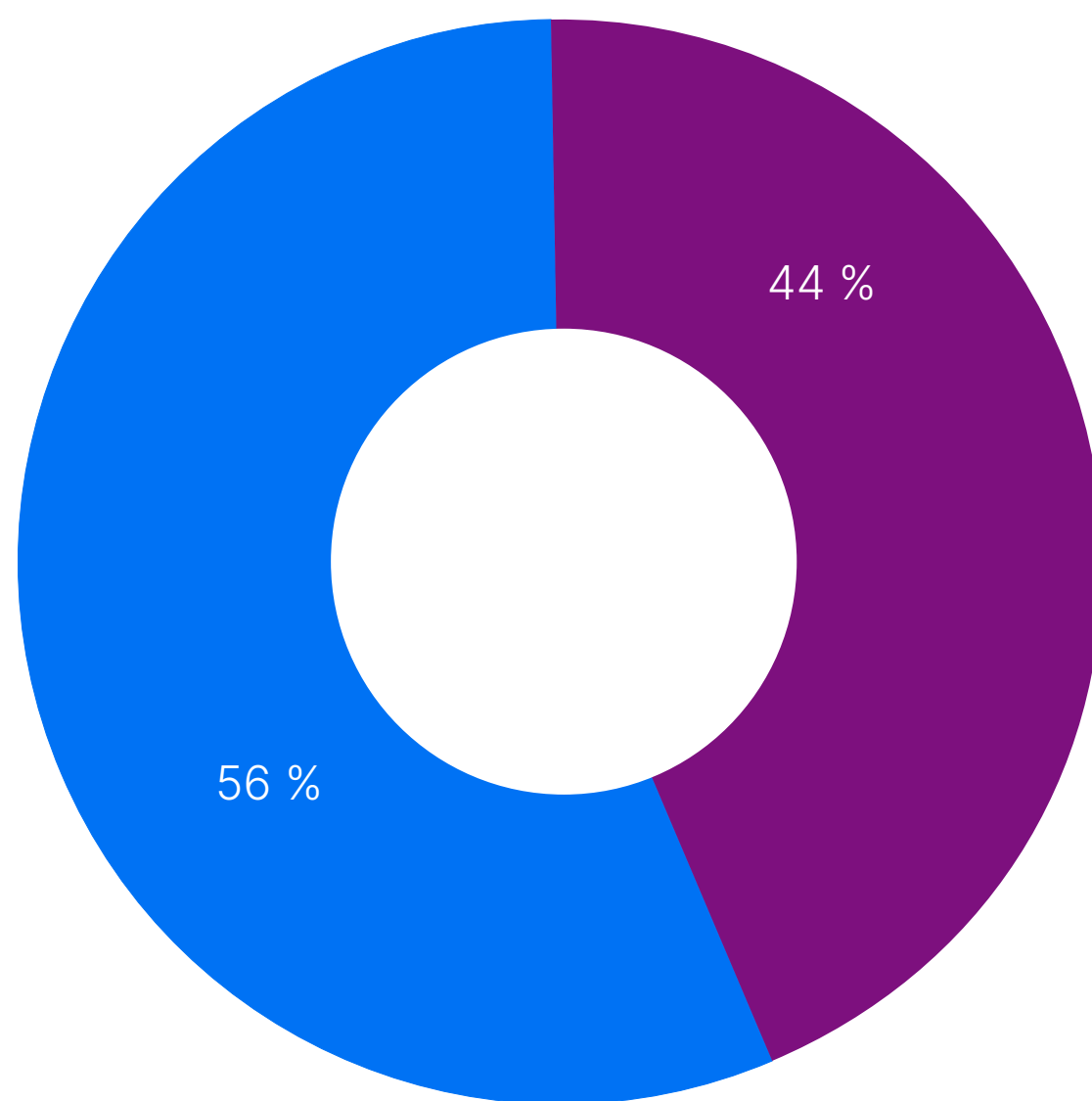
Podpora pre startupy

Akceleračné programy sú pre rast startupov dôležité

V minulosti ich využilo až **56 %** firiem, ich verejná podpora však takmer úplne absentuje.

Zo startupov, ktoré využili podporné programy, **71 %** vníma ako ich najväčší prínos mentoring a odborné poradenstvo, následne **58 %** rozšírenie profesionálnej siete a kontaktov a **40 %** získanie praktických skúseností a know-how.

Využili ste podporné programy, napríklad akceleračné či inkubačné?



↗ Nie

↗ Áno

Čo boli najväčšie prínosy?



ČO VRAVÍ STARTUPOVÁ SCÉNA

Lukáš Řezanina

CEO, Nordics

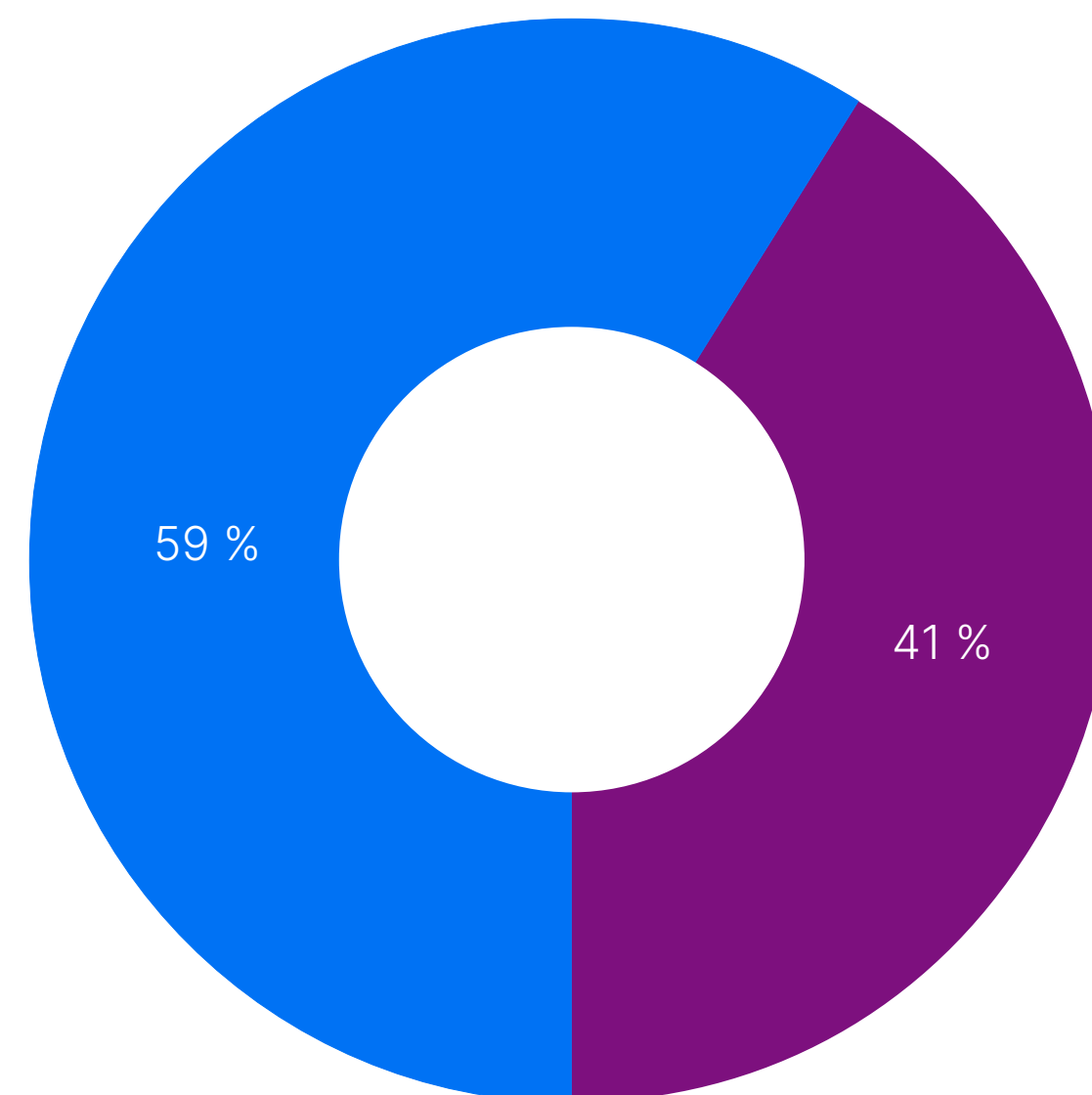
„Verím, že na Slovensku máme potenciál globálnych rozmerov. Startupy pred nami sa dokázali presadiť a usilovne pracujeme na tom, aby bol Nordics príbehom, ktorý inšpiruje ďalších v našej krajine. Od vízie k úspešnému biznisu nás niekedy delia len nevyužité príležitosti. Aj tí najlepší môžu vyrásť vďaka kvalitným akceleratorom, preto je dôležité, aby tieto programy kultivovali ekosystém.“



Väčšina startupov nevyužila verejnú podporu

Len **41 %** startupov uvádza, že využili službu alebo podporu nejakej verejnej inštitúcie. **66 %** z nich pritom hodnotí spoluprácu ako veľmi alebo čiastočne nápomocnú. Štvrtina uvádza, že im pomohla len veľmi málo alebo vôbec.

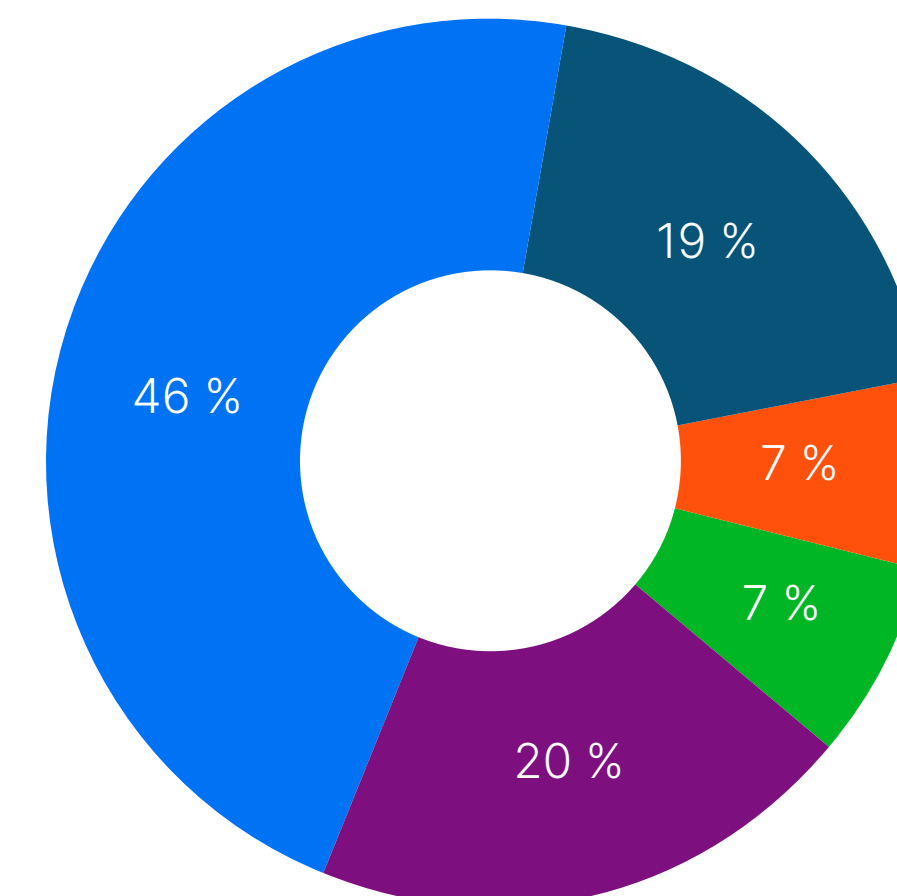
Využili ste niekedy službu alebo podporu nejakej verejnej inštitúcie?



↗ Nie

↗ Áno

Ako hodnotíte spoluprácu s verejnými inštitúciami?



↗ Veľmi nám pomohla

↗ Vôbec nám nepomohla

↗ Čiastočne nám pomohla

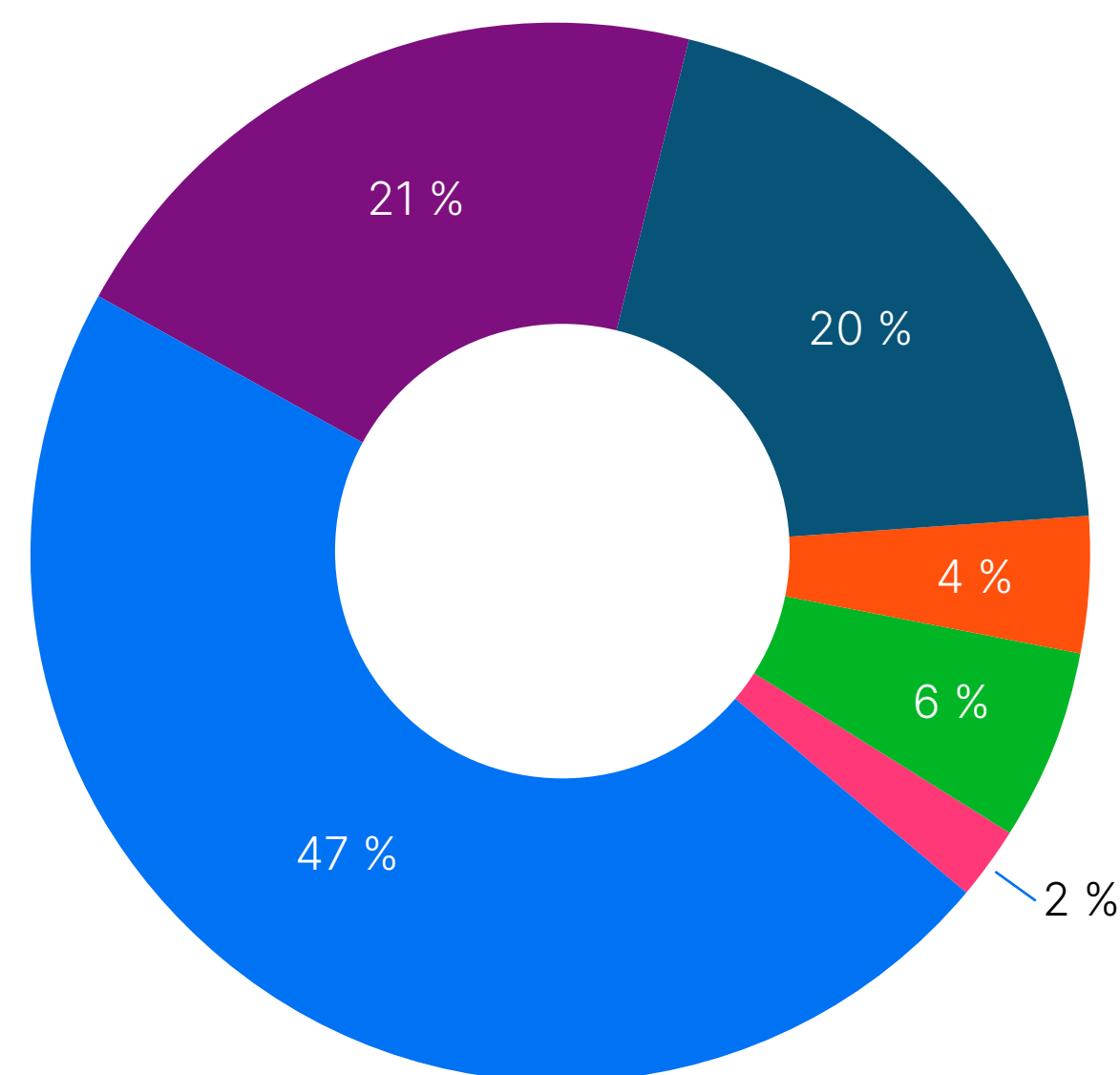
↗ Iné

↗ Pomohla len veľmi málo

Top prioritá? Dane vhodné pre startupy

Až **70 %** firiem vníma ako dôležité regulácie zohľadňujúce podporu startupov. **59 %** si praje daňové zákony, ktoré viac reflektujú potreby startupov. **Polovica** by privítala menej byrokracie či jednoduchšie procesy. Dôležitý je aj prístup k financovaniu pre early-stage (uvádza **55 %** startupov) a aj pre rozvinutejšie startupy (**35 %**).

Ako dôležité sú regulácie, ktoré zohľadňujú potreby startupov?



- ↗ Veľmi dôležité
- ↗ Dôležité
- ↗ Stredne dôležité
- ↗ Menej dôležité
- ↗ Úplne nedôležité
- ↗ Neviem/ nechcem povedať

Kde by ste ocenili podporu zo strany štátu?



Startup Report Slovensko 2025

Akí sú slovenskí investori?

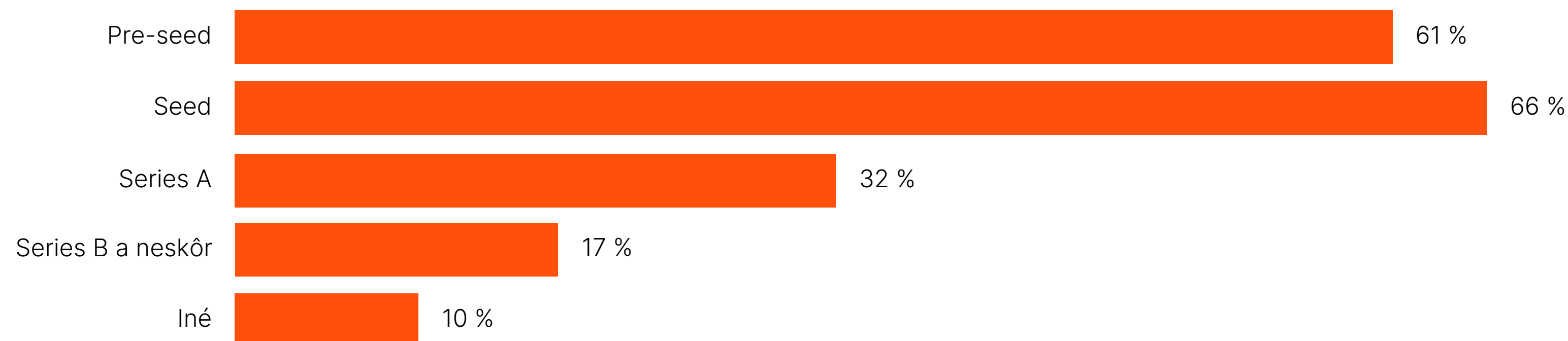
Investori sa sústred'ujú na seed fázy

„Anjelov“ je viac, väčšina začala po roku 2020.

Anjelskí investori tvoria veľmi rozmanitú skupinu – ich investície sa pohybujú od desiatok tisíc až po milióny eur, no viac ako polovica z nich podporila najviac 3 startupy.

Aktivita anjelských investorov za posledných 5 rokov stúpila, mnohí z nich začali investovať až po roku 2020. VC fondy pôsobiace na Slovensku smerujú primárne kapitál do domácich firiem – vo väčšine prípadov im to vyplýva z investičného mandátu.

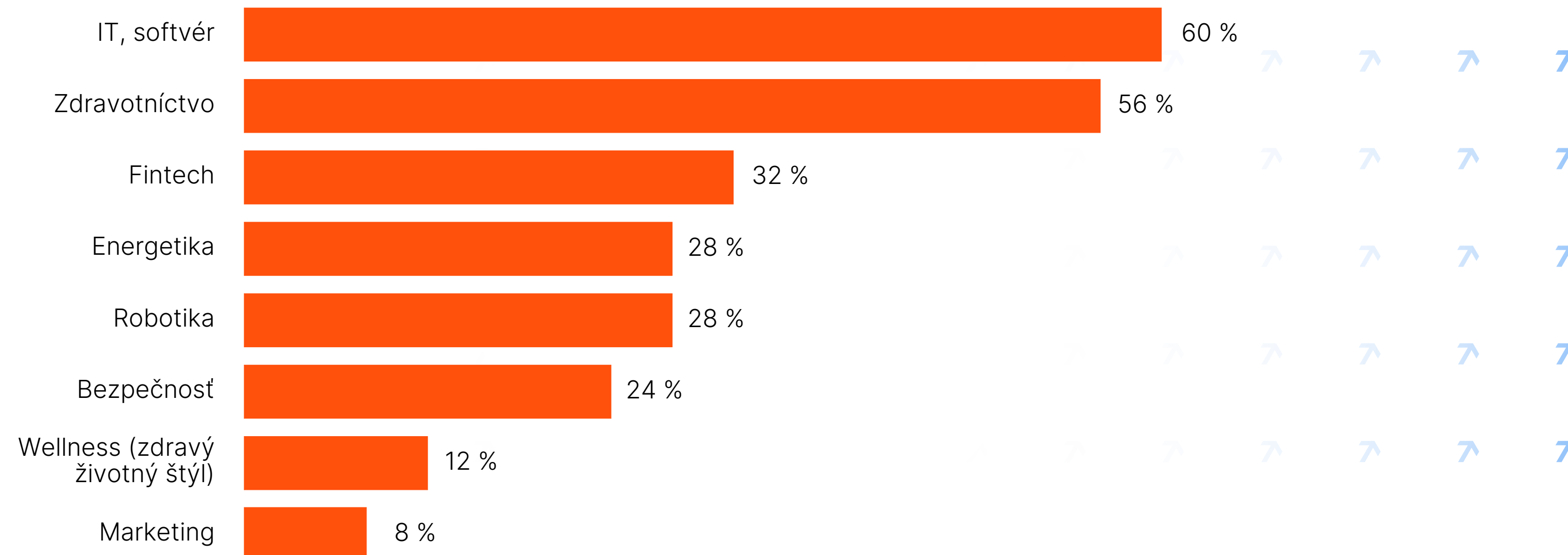
Do akej fázy startupov najčastejšie investujete?



Investície prúdia do IT a zdravot- níctva

Investície VC fondov kopírujú sektorové rozloženie startupov – najviac kapitálu smeruje do IT a zdravotníctva. Perspektívne však vnímajú aj fintech, bezpečnosť, energetiku a robotiku.

Do ktorých odvetví ste investovali najviac kapitálu?

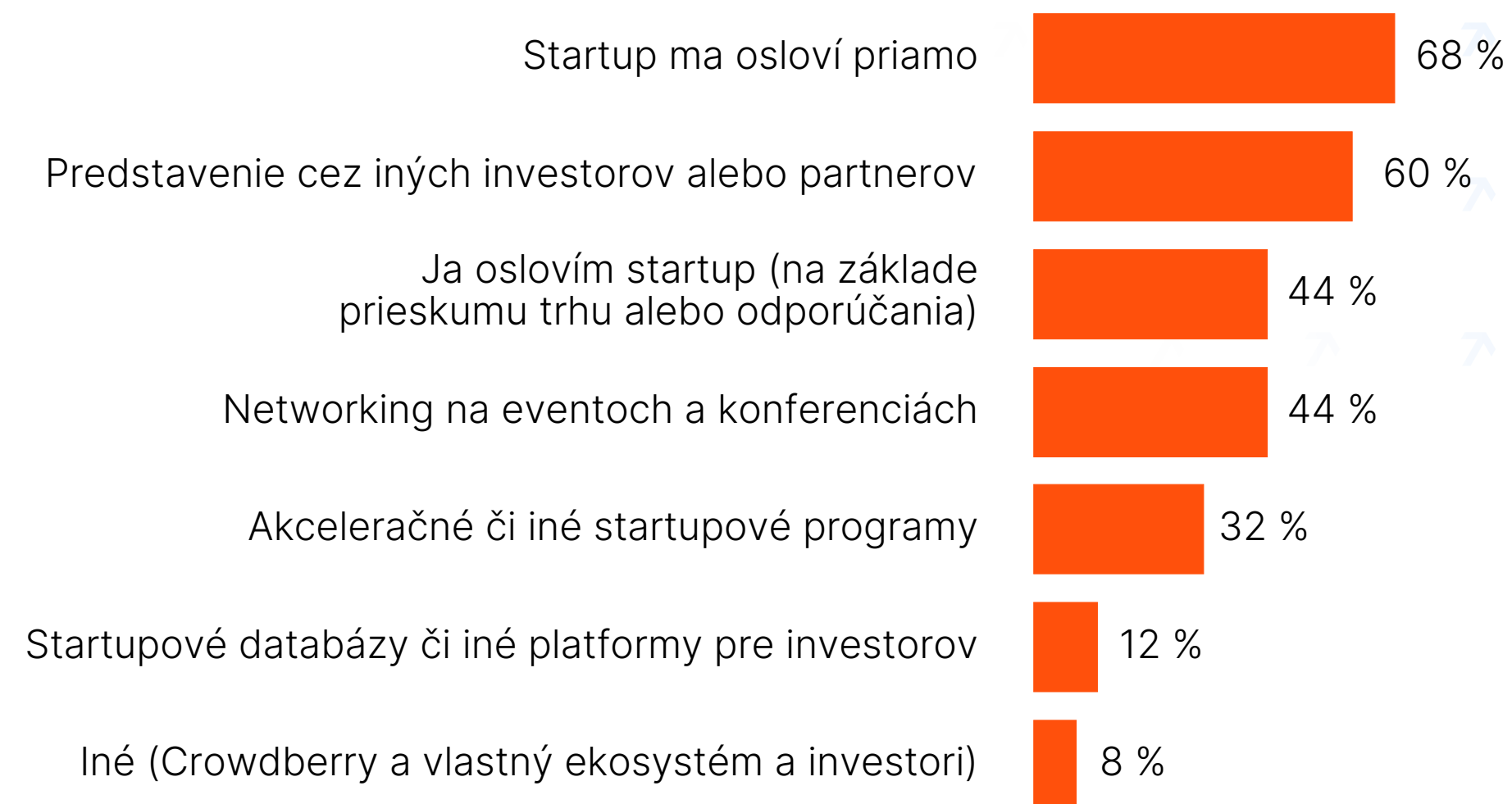


Kontakty sú pri inves- tovaní stále najdôleži- tejšie

Kľúčom k prístupu k investíciám sú **osobné kontakty a odporúčania**.

Polovica investorov zároveň uvádza, že je čoraz ťažšie nachádzať investovateľné startupy, čo signalizuje problém s generovaním kvalitných firiem na Slovensku.

Ako sa najčastejšie dostávate k startupom?



Okrem peňazí pomáhajú mentor- ingom

Väčšina investorov aktívne pomáha svojim portfóliovým firmám prostredníctvom mentoringu, strategického poradenstva a salesu/pomoci pri expanzii. Vyše **40 %** pomáha aj s ďalším fundraisingom.

Akou formou sa v startupe angažujete po tom, ako do neho zainvestujete?



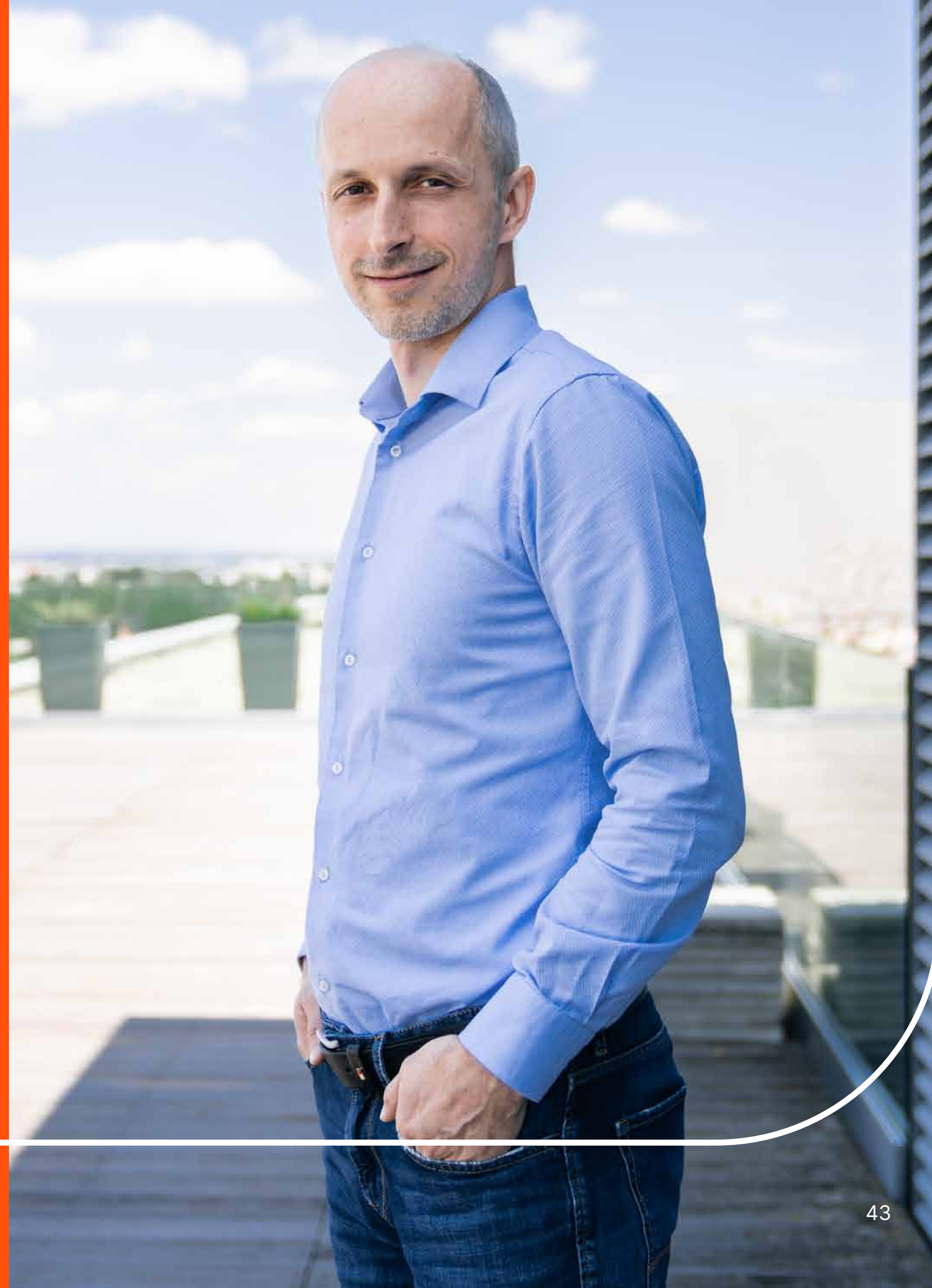
ČO VRAVÍ STARTUPOVÁ SCÉNA

Michal Vanovčan

Výkonný manažér, Seed Starter Slovenskej sporiteľne

„Sú peniaze to jediné, čo startupom chýba k tomu, aby uspeli? Určite nie, existuje predsa veľa úspešných podnikateľských príbehov, ktoré sa zaobišli aj bez investície. Ich founderi však mali jedno spoločné – nemysleli si, že vedia (alebo musia) všetko zvládnuť sami. Úlohou dobrého investora nie je len vybrať perspektívny projekt a zainvestovať, ale aj pomôcť startupu zistiť, kde potrebuje posilu na to, aby mal šancu vyrásť.

Seed Starter Slovenskej sporiteľne je unikátny v tom, že okrem poradenstva ponúka startupom aj pilotovanie riešení a spoluprácu s bankou, ktorá je digitálnym lídrom na Slovensku.“

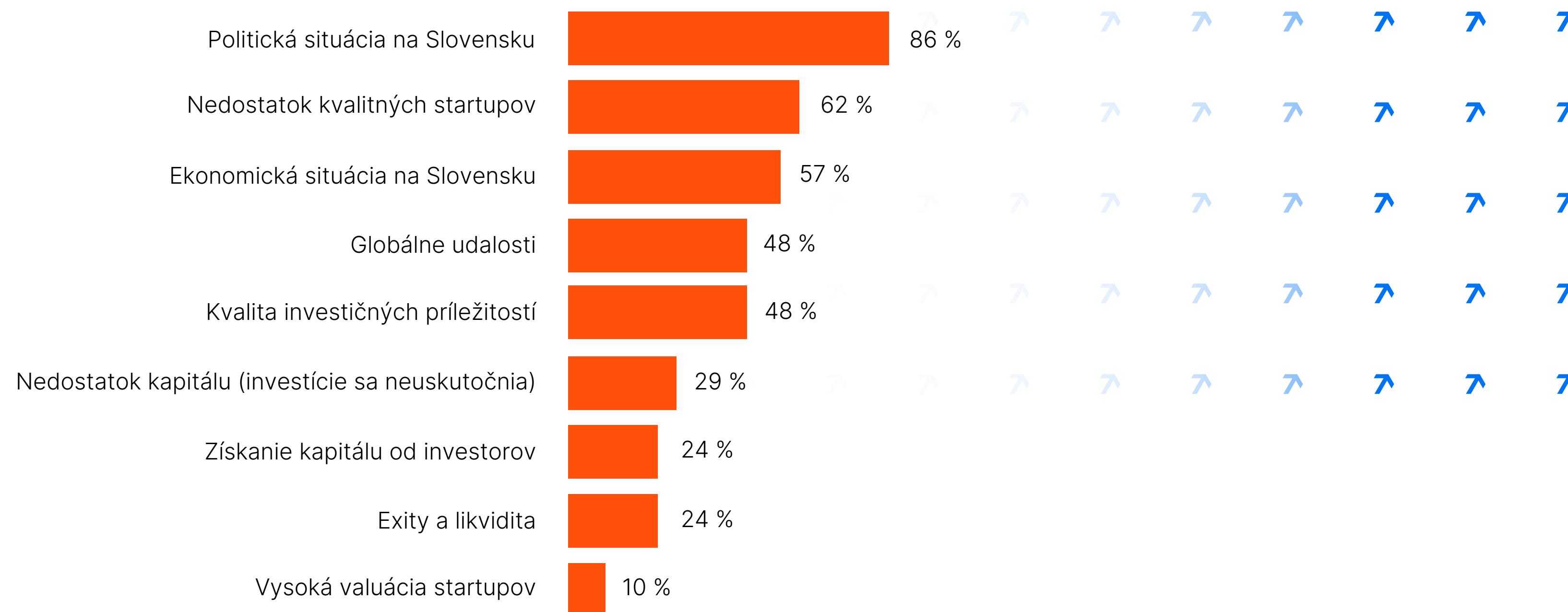


Top faktor? Politická situácia

9 z 10 oslovených investorov považuje za najväčšie riziko **v roku 2025** politickú situáciu na Slovensku.

Viac ako **60 %** investorov považuje za najväčšie riziko **v roku 2025** nedostatok kvalitných startupov. Za najdôležitejšie faktory budúceho úspechu startupového ekosystému na Slovensku považujú investori vzdelávanie k podnikavosti. Z pohľadu verejnej podpory startupového ekosystému by investori najviac privítali daňové stimuly pre investorov do startupov a podporu komercializácie vedeckého výstupu.

Čo považujete dnes za najväčšie výzvy či riziká?



ČO VRAVÍ STARTUPOVÁ SCÉNA

Daniel Gašpar

Managing Partner, Crowdberry

„Priam až existenčné riziko startupového ekosystému a investícií rizikového kapitálu predstavuje chýbajúci talent: kvalita a zrelosť zakladateľov a zásadný nedostatok manažérov so skúsenosťami medzinárodného škálovania rastových firiem. Exodus talentu z krajiny sa totiž týka najšikovnejších ľudí s ambíciami a s podnikateľskou výdržou. V prvom kroku treba zvrátiť tento stav a navyše lákať zakladateľov z tre-tích krajín.“



Startup Report Slovensko 2025

Čo ďalej?

7 našich odporúčaní

ČO ĎALEJ? 7 NAŠICH ODPORÚČANÍ

Rozvoj podnikavosti

Ak chceme, aby na Slovensku vznikalo viac startupov, musíme podporiť vzdelávanie k podnikavosti na každom stupni školstva. Vzdelávanie nemôže reflektovať len potreby súčasného pracovného trhu, ale musí učiť mladých ľudí identifikovať problémy, globálne trendy a aktívne hľadať príležitosti do budúcnosti. Takéto vzdelávanie môže výrazne rozšíriť startupový lievik – od väčšieho počtu ľudí s nápadmi na začiatku až po viac startupov s globálnym dopadom na konci.

Slovensko má na milión obyvateľov len

97 startupov v porovnaní
s **1048** v Estónsku.

Stabilné a predvídateľné inštitucionálne prostredie

Stabilita a kontinuita podpory startupov musí byť jednou z hlavných priorít – bez ohľadu na politické cykly. **Slovensko potrebuje jasný a dlhodobý rámec, ktorý vytvorí dôveru medzi investormi a zakladateľmi. Kľúčovú úlohu pritom zohráva daňový systém a vymožitelnosť práva.** Príkladom môže byť nulové zdanenie reinvestovaného zisku alebo daňové stimuly pre angel investorov a VC fondy. Tieto opatrenia dokážu významne podporiť rast domácich firiem, udržať ich v krajine a mobilizovať súkromný kapitál. Estónsko ukazuje, že kombinácia digitálneho štátu, jednoduchého podnikateľského prostredia a dôvery v právny systém vytvára pôdu pre vznik globálne úspešných startupov.

Estónsko má **0 %** daň
z nerozdeleného zisku,
čo dlhodobo motivuje
reinvestície a tvorbu
kapitálu vo firme.

Podpora transferu technológií a spolupráce s výskumom

Slovenský výskum a jeho výstupy zatiaľ nedosahujú dostatočnú kvalitu ani mieru komercializácie, ktorá by umožnila vznik silnej generácie technologických firiem. Ak chceme, aby sa to zmenilo, **podpora transferu technológií musí byť jednou z hlavných priorít a úzko previazaná s ďalšími opatreniami v ekosystéme.** Potrebná je vyššia motivácia vedcov a vedkýň pretavovať výsledky do praxe, ako aj akcelerácia a verejné grantové programy pre výstupy centier pre transfer technológií pri univerzitách. Len tak môžu vzniknúť nové startupy v oblastiach s vysokou pridanou hodnotou, ako sú medicínske technológie, biotechnológie či zelené technológie.

Na Slovensku máme nízky počet patentových

prihlášok – **12** ročne na milión obyvateľov v porovnaní

s **236** v Rakúsku.

ČO ĎALEJ? 7 NAŠICH ODPORÚČANÍ

Lákanie talentov

Slovensko ako malá krajina disponuje obmedzeným množstvom výnimočných talentov. Krajina v tejto chvíli nemá inštitút startupových víz, ani špecifický typ pobytu pre podnikateľov z tretích krajín, ktorí by chceli začať podnikáť na Slovensku. Zároveň je súčasná úprava možností zamestnávania cudzincov príliš komplikovaná.

Na prilákanie talentovaných podnikateľov a pracovníkov zo zahraničia potrebuje Slovensko zásadne zjednodušiť podmienky zamestnávania a pobytu cudzincov.

Až **16** krajín z EÚ **27**
má nejakú formu špeciálnych
podnikateľských víz.

Až **30 %** zakladateľov
startupov v Estónsku
pochádza zo zahraničia.

ČO ĎALEJ? 7 NAŠICH ODPORÚČANÍ

Podpora expansionie startupov

Malý domáci trh núti firmy hľadať zákazníkov v zahraničí. **Slovensko by malo využiť jednoduché a relatívne lacné nástroje financované z verejných zdrojov – od programov na podporu exportu až po soft-landing iniciatívy a vybudovanie stáleho zastúpenia Slovenska v kľúčových inovačných centrách.** Ak sa to podarí zmeniť, systematické prepojenie so zahraničnými hubmi môže výrazne zvýšiť úspešnosť slovenských startupov a scale-upov na globálnom trhu.

Slováci nevedia predávať –

až 53 % startupistov
zaradilo „predaj a získavanie

**zákazníkov“ medzi svoje 3
najväčšie výzvy.**

Silnejšie prepojenie s korporáciami a štátom

Startupy potrebujú prvých veľkých zákazníkov a referencie. **Verejný sektor a korporácie by mali aktívne testovať inovatívne riešenia v pilotných projektoch, čo startupom poskytne reálny trh a dôveru investorov.** Vo vyspelých inovačných ekosystémoch sú verejná správa (napr. cez inovatívne verejné obstarávanie) a korporácie, ktoré sú ochotné pilotovať nové riešenia so startupmi, dôležitými „katalyzátormi“ rýchlejšieho rastu inovatívnych firiem.

Na Slovensku predstavujú
výdavky verejných orgánov
na obstarávanie

približne **13,2 %** HDP,
čo predstavuje veľký
priestor na dopytový impulz
pre startupy.

Viac inkubátorov a akceleratorov so zahraničnými väzbami

Slovensko by malo **z verejných zdrojov podporiť existujúce aj nové programy akcelerácie startupov, ktoré poskytujú mentoring, know-how a prístup k medzinárodným partnerom.** Prepojenie s globálnymi hubmi, ako sú Berlín, Londýn či Tel Aviv, urýchli rast a expanziu slovenských startupov. Zatiaľ čo na Slovensku takáto podpora dlhodobo chýba, v Estónsku sú inkubátory a akcelératory výrazne podporené verejnými financiami.

**Akceleračné programy
sú pre rast startupov**

**dôležité – až 56 %
slovenských startupov
v minulosti využilo
akceleračné programy.**

SLOVENSKÁ 
sporiteľňa

SAASK
STARTUP AWARDS SLOVENSKO