

Slovenské startupy vstupujú do novej éry. Investori aj podnikatelia pomenovali, čo dnes rozhoduje o úspechu

Datum	4.9.2026
Subjekt	HAVEL & PARTNERS
Autor	Jaroslav Havel, Jaroslav Baier
Kontakt	<div>Jaroslav Havel</div> <div>Riadiaci partner</div> jaroslav.havel@havelpartners.cz <div>Ondřej Florián</div> <div>Partner</div> ondrej.florian@havelpartners.cz <div>Jan Koval</div> <div>Partner</div> jan.koval@havelpartners.cz <div>David Neveselý</div> <div>Partner</div> david.nevesely@havelpartners.cz
Region	Slovensko
Kategorie	Bankovníctví, finance a investice, Firmy, Technologie

Slovenské startupy čelia náročnejšiemu prístupu ku kapitálu, silnejšej konkurencii aj rýchlemu nástupu AI.

- **Investori a podnikatelia pomenovali, čo dnes rozhoduje o raste, ziskovosti a globálnom úspechu firiem**
- **Príbeh GymBeamu ukázal, že expanzia môže fungovať spolu s dátovým riadením a dlhodobou profitabilitou**

Budovať úspešný startup dnes znamená hrať podľa úplne iných pravidiel ako ešte pred pár rokmi. Umelá inteligencia mení spôsob podnikania, investori sú pri výbere opatrnejší a firmy musia oveľa skôr dokazovať, že vedia nielen rásť, ale aj zarábať.

Dostaň Startitup do svojich Google odporúčaní

Pridať ako preferovaný zdrojStartup, odkaz sa otvorí v novom okne

Práve tieto témy dominovali štvrtému ročníku Startup & Investor Meetup, ktorý v Bratislave zorganizovali HAVEL & PARTNERS a ONE FAMILY OFFICE.

Na jednom mieste sa stretli zakladatelia technologických firiem, investori, bankári aj zástupcovia korporácií, aby diskutovali o tom, kam sa startupový ekosystém v strednej Európe posúva a čo bude rozhodovať o úspechu v nasledujúcich rokoch.

Namiesto optimistických fráz zazneli konkrétne skúsenosti z budovania medzinárodných firiem, investovania aj financovania rastu.

Spoločným menovateľom bolo jedno – úspešné startupy dnes nevznikajú iba na základe dobrého nápadu. Rozhodujú disciplína, kvalitný tím, schopnosť pracovať s dátami a premyslená stratégia rastu.

Startupová a investorská špička sa opäť stretla v Bratislave

Štvrtý ročník podujatia Startup & Investor Meetup, ktoré v Bratislave zorganizovali najväčšia nezávislá stredoeurópska advokátska kancelária HAVEL & PARTNERS a česko-slovenská rodinná kancelária s medzinárodným presahom ONE FAMILY OFFICE, opäť spojil výrazné osobnosti zo sveta startupov, investícií, technológií a financovania rastu.

Startup & Investor Meetup si za štyri roky vybudoval pozíciu jedného z najvýznamnejších podujatí svojho druhu na Slovensku. Na jednom mieste prepája zakladateľov ambiciózných firiem, venture kapitálových investorov, bankárov, právnych expertov aj zástupcov technologických spoločností.

Okrem networkingu prináša diskusie o témach, ktoré aktuálne formujú podnikateľské prostredie - od umelej inteligencie a globálnej expanzie až po venture debt, fundraising či budovanie dlhodobých ziskových spoločností.

Medzi hlavné osobnosti aktuálneho ročníka patrili zakladateľ GymBeamu Dalibor Cicman, Jaroslav Havel a Jaroslav Baier z **HAVEL & PARTNERS** a **ONE FAMILY OFFICE**, Marek Sásik zo Slovenskej sporiteľne, Jenő Nieder z PortfoLion či Lukáš Macko z Orbit Capital. Pohľad startupov priniesli aj Yassaman Omidbakhsh, spoluzakladateľka optiky Eyerim, ktorá dnes spoluriadi firmu predávajúcu okuliare po celej Európe a mení zaužívané pravidlá podnikania v optike, a Michal Káčerík, zakladateľ spoločnosti SaferPass, ktorý úspešne exitoval jej predajom spoločnosti F-Secure. Spoločnosť Asseco a jej startupový inkubátor UpSteer zastupovali Michaela Lovásová a Zuzana Fratričová.

Startupový svet dospel. Kapitál už nestačí

Ešte pred niekoľkými rokmi dominovala startupovej scéne snaha čo najrýchlejšie získať investíciu a agresívne rásť. Dnes je situácia odlišná. Investori oveľa viac sledujú, či má firma zdravé základy, realistický biznis model a potenciál dlhodobo vytvárať hodnotu.

Podľa partnera HAVEL & PARTNERS Jaroslava Baiera sa mení aj samotná startupová komunita v regióne. **Slovensko aj Česko podľa neho stále patria medzi menej viditeľné venture kapitálové trhy, hoci tu vznikajú kvalitné technologické firmy.**

„V strednej Európe robíme veľa dobrých vecí potichu. Práve preto organizujeme takéto podujatia – aby sme viac hovorili o úspešných príbehoch, ambíciách a ľuďoch, ktorí ich tvoria,“ povedal počas otvorenia podujatia.

Zároveň pripomenul, že HAVEL & PARTNERS patrí medzi najaktívnejšie advokátske kancelárie v oblasti venture kapitálu v regióne a každoročne sprevádza desiatky investičných transakcií.

Podľa Baiera je práve prepájanie podnikateľov, investorov a technologických talentov jedným z predpokladov, aby región dokázal vychovať viac globálne úspešných firiem.

zdroj: HAVEL & PARTNERS – Jaroslav Baier, partner pre VC & PE HAVEL & PARTNERS a associated partner ONE FAMILY OFFICE

Inovácie nevznikajú len v garážach. Veľké firmy a startupy sa potrebujú navzájom

Jedným z hlavných partnerov podujatia bolo Asseco, ktoré prostredníctvom inkubátora UpSteer dlhodobo podporuje technologické startupy.

Michaela Lovásová počas svojej prezentácie otvorila tému, ktorá v startupovom svete rezonuje už

roky. Startupy podľa nej často tvrdia, že korporácie brzdia inovácie, zatiaľ čo veľké firmy hovoria, že startupy nerozumejú biznisu.

„Pravda je niekde uprostred. Veríme, že budúcnosť nevzniká v garážach, ani korporáciách. Vzniká práve tam, kde sa tieto dva svety prepájajú,“ vysvetlila.

Práve preto vznikol UpSteer - technologický inkubátor, ktorý startupom neponúka iba mentoring, ale aj kontakty, skúsenosti a prístup k veľkým zákazníkom. Cieľom nie je iba podporiť vznik nových projektov, ale pomôcť im dostať sa na trh a uspieť aj za hranicami Slovenska.

Na jej slová nadviazala Zuzana Fratričová, podľa ktorej veľká časť technologických tímov nekončí preto, že by mali zlý produkt. *„Veľa startupov malo dobrý nápad aj kvalitnú technológiu. Chýbali im však skúsenosti, kontakty alebo niekto, kto by ich previedol náročným obdobím budovania firmy,“* vysvetlila.

Za štyri roky fungovania prešlo programom viac ako 200 startupov zo Slovenska a Česka, pričom väčšina z nich na trhu pôsobí dodnes. To podľa organizátorov ukazuje, že kvalitný mentoring môže byť pre mladé firmy rovnako dôležitý ako samotná investícia.

zdroj: HAVEL & PARTNERS - Jedným z hlavných partnerov podujatia bolo Asseco. Zľava Zuzana Fratričová, projektová manažérka a Michaela Lovásová, PR manažérka

K najlepším investíciám nestačí kapitál. Rozhoduje prístup, dôvera a reputácia

Jaroslav Havel, riadiaci partner HAVEL & PARTNERS a zakladateľ ONE FAMILY OFFICE, vo svojej prezentácii **„25 Years in Venture Capital and Three Decacorns“** priniesol pohľad investora, ktorý sa venture kapitálu venuje od roku 1999 a bol pri formovaní tohto trhu v Česku a na Slovensku. Na konkrétnych príkladoch ukázal, že pri investovaní do technologických firiem nestačí iba kapitál. Rozhodujú najmä kvalitní partneri, prístup k najlepším svetovým fondom a dlhodobý budovaný globálny network.

Počas svojej investičnej kariéry získal prístup k trom zo štyroch najúspešnejších svetových venture kapitálových fondov podľa počtu unicornov.

ONE FAMILY OFFICE patrí aj medzi investorov Accelu, jedného z najúspešnejších globálnych venture kapitálových fondov, ktorý má vo svojom portfóliu viac ako 100 unicornov.

Prostredníctvom venture kapitálových investícií získal Jaroslav Havel expozíciu aj voči trom decacornom – UiPath, ElevenLabs a Solane.

„Mal som šťastie, že som investoval do troch decacornov – UiPath, ElevenLabs a Solany. Nebolo to však iba o mojom individuálnom rozhodnutí, ale najmä o tom, že som sa obklopil kvalitnými ľuďmi a fondmi, ktoré uspeli. Network je vo venture kapitále nesmierne dôležitý. Prístup k elitným zahraničným fondom sa nedá získať iba vďaka peniazom. Potrebujete silné vzťahy a ľudí, ktorí vás uvedú, predstavia a vysvetlia, prečo by vám malo byť umožnené investovať,“ uviedol Jaroslav Havel.

zdroj: HAVEL & PARTNERS - Riadiaci partner HAVEL & PARTNERS a zakladateľ a investor ONE FAMILY OFFICE Jaroslav Havel

GymBeam ukázal, že rast nemusí znamenať stratu

Jedným z najočakávanejších hostí večera bol zakladateľ a CEO GymBeamu Dalibor Cicman. Jeho príbeh ukázal, že úspech nevzniká zo dňa na deň. **GymBeam** začínal ako malý e-shop, dnes patrí

medzi najväčších hráčov v segmente športovej výživy v Európe.

Cicman otvorene hovoril o prvých investičných kolách, spolupráci s investormi Crowdberry, PortfoLion či EBRD, geografickej expanzii aj o tom, prečo firma nikdy nestavila všetko iba na rýchly rast. **Za jednu z najdôležitejších lekcí považuje dlhodobú ziskovosť.**

„Jedna vec funguje vždy – počas pandémie, vojny, dobrého aj zlého sentimentu na trhu. Je ňou dlhodobý udržateľný zisk,“ uviedol. Podľa neho investori v priaznivom období často sledujú najmä rast a tržby, no najbezpečnejšiu pozíciu má firma vtedy, keď je profitabilná.

„Naučil som sa, že firma by mala byť vždy v zisku, dáva nám to slobodu rozhodnúť sa pre ďalšie kolo financovania vtedy, keď na to bude najlepší čas,“ doplnil. Rovnako dôležité je podľa neho aj dátové riadenie, spokojnosť zákazníkov a schopnosť využívať nové technológie.

AI už GymBeam pomáha pri tvorbe obsahu, prekladoch, expanzii na nové trhy aj zalistovaní produktov na desiatkach online trhovísk.

Firma pritom smeruje k ďalšiemu veľkému míľniku. Cicman pripomenul, že cieľ vstúpiť na burzu sa kedysi zdal vzdialený, no postupne sa stal akousi severkou, ku ktorej spoločnosť smeruje.

zdroj: HAVEL & PARTNERS – Jedným z najočakávanejších hostí večera bol zakladateľ a CEO GymBeam Dalibor Cicman

Investori už nehládajú len dobrý nápad

Na príbeh Dalibora Cicmana nadviazal investorský panel, v ktorom diskutovali zástupcovia Orbit Capital a Slovenskej sporiteľne. Zhodli sa na tom, že financovanie startupov je dnes iné ako pred niekoľkými rokmi.

Kapitálu je síce na trhu stále dostatok, no investori sú pri jeho rozdeľovaní podstatne selektívnejší. Nestačí zaujať víziou alebo prezentáciou. Startup musí vedieť presvedčiť, že rozumie svojmu trhu, dokáže efektívne hospodáriť a má jasný plán ďalšieho rastu.

Práve preto sa do popredia dostávajú firmy, ktoré majú zvládnuté základy podnikania ešte skôr, ako začnú získavať ďalšie investičné kolá. Diskusia zároveň ukázala, že región strednej Európy zostáva pre investorov zaujímavý.

Vznikajú tu kvalitné technologické projekty, ktoré majú potenciál uspieť aj na globálnom trhu, no konkurencia je čoraz väčšia a nároky na zakladateľov rastú.

zdroj: HAVEL & PARTNERS, Zľava Nieder Jenő, Partner PORTFOLION, Lukáš Macko, General partner ORBIT CAPITAL, a Marek Sásik, člen predstavenstva zodpovedný za korporátne bankovníctvo a finančné trhy, SLOVENSKÁ SPORITEĽŇA

Nie každá firma potrebuje ďalšie investičné kolo

Jednou z tém večera bol aj venture debt, teda forma financovania, ktorá sa v posledných rokoch čoraz častejšie objavuje aj v strednej Európe.

Marek Sásik zo Slovenskej sporiteľne vysvetlil, že bankové financovanie a venture kapitál nemožno vnímať ako konkurenciu. Naopak, ide o nástroje, ktoré sa navzájom dopĺňajú. Bankové financovanie dáva zmysel najmä firmám, ktoré už majú stabilné príjmy, fungujúci biznis model a predvídateľný cash flow.

Venture debt zase môže startupom pomôcť financovať ďalší rast bez toho, aby zakladatelia museli výraznejšie znižovať svoj podiel vo firme.

Aj v tejto diskusii zaznela dôležitá myšlienka - úspešný founder dnes nemusí rozmýšľať len nad tým, ako získať investora. Rovnako dôležité je vedieť, aký typ kapitálu firma v konkrétnej fáze svojho rastu skutočne potrebuje.

zdroj: HAVEL & PARTNERS

AI už nie je trend. Stáva sa bežnou súčasťou podnikania

Záverečný founders panel ukázal, že umelá inteligencia už nie je témou budúcnosti, ale každodenného fungovania moderných firiem. **Dalibor Cicman, Yassaman Omidbakhsh z Eyerim aj Michal Káčerík hovorili o tom, ako AI využívajú vo svojich spoločnostiach.**

Nejde pritom len o generovanie textov alebo obrázkov. Umelá inteligencia dnes pomáha optimalizovať marketing, personalizovať zákaznícku skúsenosť, automatizovať interné procesy či zrýchľovať vývoj produktov.

Firmy zároveň získavajú kvalitnejšie dáta, na základe ktorých robia obchodné rozhodnutia. Panelisti sa zhodli, že AI síce výrazne zvyšuje efektivitu, no sama osebe úspech nezaručí. Rozhodujúci zostáva kvalitný produkt, schopný tím a jasná vízia.

Práve kombinácia technológií a skúsených ľudí bude podľa nich určovať, ktoré startupy dokážu prerásť z lokálnych projektov na medzinárodné spoločnosti.

zdroj: HAVEL & PARTNERS, Zl'ava Dalibor Cicman, zakladateľ a CEO GymBeam, Yassaman Omidbakhsh, spoluzakladateľka Eyerim, Michal Káčerík, zakladateľ spoločnosti SaferPass,

Globálne ambície sa začínajú doma

Počas celého večera sa opakovane vracala ešte jedna myšlienka - Slovensko aj Česko majú dostatok talentovaných ľudí, ktorí dokážu budovať úspešné technologické firmy.

Dôležité však je, aby mali prístup ku kvalitnému know-how, investorom, mentorom aj medzinárodným kontaktom. **Práve prepájanie jednotlivých častí ekosystému bolo hlavným cieľom Startup & Investor Meetup, ktorý už štvrtý rok organizujú HAVEL & PARTNERS a ONE FAMILY OFFICE.**

Podujatie spája startupových zakladateľov, investorov, finančné inštitúcie aj technologických partnerov a vytvára priestor na diskusiu o tom, kam sa región posúva a aké príležitosti prinášajú nové technológie.

Príbehy rečníkov ukázali, že cesta k úspešnému startupu dnes vedie cez oveľa viac než len dobrý nápad. Rozhoduje schopnosť učiť sa, správne si vyberať partnerov, rozumne pracovať s kapitálom a nebať sa myslieť globálne.

<https://www.havelpartners.sk/slovenske-startupy-vstupuju-do-novej-ery-investori-aj-podnikatelia-pom-enovali-co-dnes-rozhoduje-o-uspechu>