

Vzniknou na Liberecku další startupy? Inkubátor Lipo.ink pomůže s rozjezdem podnikání



26. 06. 2024 11:39

Sklářský ateliér, B2B platforma zaměřená na implementaci bio plastů primárně do obalového průmyslu, kurzy šití barefootových bot, nebo lidé, kteří chtějí vyrábět designový nábytek a dekorace ze dřeva a epoxidu. To jsou čtyři týmy, které dostaly v programu Výkop podporu pro rozjezd vlastního startupu a šanci získat investici v minimálně třísettisícové hodnotě.

V libereckém podnikatelském inkubátoru Lipo.ink skončil druhý ročník VÝKOPu. Program neziskové organizace probíhal opět tři měsíce a ve dvou rovinách. Účastníci navštívili přednášky na různá témata, od tvorby finanční rozvahy a prezentování až po právní segment. I tentokrát měl každý tým přiděleného kouče, který je cestou provedl, motivoval a byl oporou v náročných situacích.

„Věděli jsme, co chceme, a tady jsme už jen ladili praktické věci. Řešili jsme umělecké smlouvy, nájmy a podobně,“ vysvětlila jedna z účastnic, Klára Jägerová. Kolegyně Eva Jiříčková ji doplnila. *„Říkala jsem si, že se chci hlavně něco naučit. Uvědomila jsem si, co vše ještě neumím. A jít s kůží na trh není jednoduché.“*

„Základ je v nasměrování k podnikatelské cestě. I za tak krátkou dobu vidíme, jaký udělali všichni účastníci pokrok, jak změnili myšlení. A to už jim zůstane. Je to o sebejistotě, strukturovanosti, suverénnosti. Umějí svůj nápad popsat někomu tak, že si druhý řekne, jo, to půjde. Pro někoho, kdo uvažuje, jestli se přihlásí do dalšího Výkopu, to jsou věci, které nemusí být na první dobrou vidět,“ řekl jeden z mentorů programu Roman Meliška.

Nejen peníze jsou důležité pro rozjezd podnikání

Na finále Výkopu týmy představily své podnikatelské záměry skupině investorů. Získat mohou

minimálně tři sta tisíc korun. Jestli se to podaří, záleží na dalších jednáních a investorech. Pro radu si ale můžou týmy zajít do Podnikatelské ambulance Lipo.ink, která je otevřena komukoliv, kdo chce řešit své podnikání. Na Výkop navíc navazují další fáze inkubačních programů.

„Peníze jsou sice při rozjezdu důležité, ale pro startupy je často podstatnější podpora investora a jeho zkušenosti. I to dodá odvalu. Lidé se často podnikání vyhýbají, přestože mají dobrý podnikatelský záměr. Nejobtížnější je najít způsob, jak dostat projekt na trh. Obzvlášť u modelu B2C. Je to náročné a drahé. Ten, koho k sobě přivedete, vás může stát víc než produkt, který si u vás koupí,“ vysvětlil jeden z investorů, Michal Tesař z NEWTON University Angel Fundu.

„Program, a vlastně i celý Lipo.ink, je jeden ze způsobů, jak můžeme prakticky podpořit lidi, kteří chtějí podnikat. Když máte zdravotní problém, jdete k lékaři. Když máte problém s podnikáním, můžete zajít sem. Registrace na podzimní Výkop je už spuštěná,“ uzavřel Jiří Ulvr, radní pro rozvoj Libereckého kraje.