

## D5.3 Príručka mentorovania startupov

---





Č. PROJEKTU	696069
AKRONYM PROJEKTU	START2ACT
ZAČIATOČNÝ DÁTUM	1. 3. 2016
TRVANIE	36 mesiacov
OZNAČENIE VÝSLEDNÉHO MATERIÁLU	D5.3 Príručka mentorovania startupov
TERMÍN ODOVZDANIA	31. 3. 2017
HLAVNÝ PRÍJEMCA VÝSLEDNÉHO MATERIÁLU	Startups.be

MENO	ORGANIZÁCIA
<b>AUTORI</b>	Diana Pati
<b>PRISPIEVATELIA</b>	Marleen Heyndrickx

#### ÚROVEŇ ŠÍRENIA

- Verejný materiál
- Dôverné, iba pre členov konzorcia (vrátane administratívy Komisie)

#### HISTÓRIA DOKUMENTU

VERZIA	DÁTUM	POZNÁMKA	VYDAL
01	20. 2. 2017	Prvá pracovná verzia návrhu	SBE
02	2. 3. 2017	Kontrola odborníkom	SBE
03	16. 3. 2017	Pridané informácie	SBE
04	20. 3. 2017	Konečná pracovná verzia na preskúmanie partnermi	SBE
05	10.4.2018	Translation to SK	SIEA

*Tento dokument zobrazuje iba názor autora a EASME nie je zodpovedné za akékoľvek využitie predložených informácií.*





## Obsah

<b>Predslov</b> .....	<b>4</b>
<b>1. Všeobecne o startupoch</b> .....	<b>5</b>
1.1 Príklady definície .....	5
1.2 Prvky definície .....	6
<b>2. Ako spolupracovať so startupmi</b> .....	<b>7</b>
2.1 Slovník .....	8
<b>3. Ako sa organizuje mentorovanie</b> .....	<b>10</b>
3.1 Príprava .....	10
3.2 Formát .....	10
3.3 Príprava .....	10
<b>4. O spotrebe energie všeobecne (POZORUJ)</b> .....	<b>11</b>
<b>5. Meranie spotreby energie (KONTROLUJ)</b> .....	<b>15</b>
<b>6. Opatrenia na úsporu energie (KONAJ)</b> .....	<b>18</b>
<b>7. Dodatok</b> .....	<b>22</b>





# Predslov

„Ak chceme zlepšiť kvalitu životného prostredia, jedinou cestou je zapojiť všetkých.“ – **Richard Rogers**

## Prečo práve START2ACT?

Výskum naznačuje, že zmeny pri nízkych a nulových nákladoch dokážu znížiť spotrebu energie a náklady administratívy o 20 %. V praxi to znamená, že sa faktúra za energie vo výške 10 000 eur môže znížiť na 8 000 eur. Úspora vo výške 2 000 eur sa môže použiť na sponzorovanie inšpirujúcej večere pre tím alebo jednoducho na zvýšenie rozpočtu na marketing. Dosiahnuť sa to dá jednoducho zavedením zopár jednoduchých opatrení na úsporu energie!

Cieľom programu START2ACT je pomáhať mladým MSP a startupom šetriť energiou a znižovať náklady na pracovisku zavedením jednoduchých, ale účinných opatrení v oblasti energetickej hospodárnosti do každodenných aktivít. Na dosiahnutie uvedeného cieľa ponúkame bezplatné mentorovanie a školenia v nasledovných participujúcich krajinách: Belgicko, Bulharsko, Česká republika, Chorvátsko, Maďarsko, Poľsko, Rumunsko, Slovensko a Spojené kráľovstvo.

## Ako pracovať s touto príručkou

Cieľom tejto príručky je poskytnúť prehľad o ekosystéme startupov a jeho zvláštnostiach a o tom, ako sa poskytuje účinný mentorský program šitý na mieru pre takéto mladé ambiciózne spoločnosti. Z hľadiska štruktúry získate najskôr rady ohľadne toho, ako definovať a kde nájsť začínajúce firmy, aké parametre a výrazy sa používajú v danom ekosystéme a určité poznatky o najpoužívanejších metodikách pri rozvoji startupov (pozri slovník). Odporúčaný formát a otázky vás budú sprevádzať oblasťami mentorovania a zároveň vám aj ponechajú dostatočný priestor na pridanie vlastných informácií a zdrojov.

Vo vybraných častiach sa odporúča použiť údaje týkajúce sa konkrétnej krajiny. Z uvedeného dôvodu by ste mali prispôbiť obsah miestnemu trhu, napríklad poskytnúť tipy o miestnych možnostiach financovania alebo diskutovať s účastníkmi o postupoch obstarávania.

Táto príručka a mentorský balík sa riadia zásadou POZORUJ–KONTROLUJ–KONAJ. Účastníci na základe všeobecného, lákavého a motivujúceho prehľadu o tom, čo to je energia a ako sa spotrebováva, potom pochopia širšie dôsledky spotreby energie a teda to, ako môžu jednotlivci a firmy monitorovať a optimalizovať vlastnú spotrebu. Konkrétne uvedené akcie by mohli potom uľahčiť zmenu v správaní a inšpirovať startupy, aby zaviedli potrebné opatrenia. Témy, ako je obstarávanie udržateľného vybavenia, doprava a mobilita alebo možnosti financovania a spolufinancovania pomôžu vybrať vhodné akcie podľa aktuálnej fázy rozvoja konkrétnej spoločnosti.

Startupy dostanú na záver kontrolné zoznamy a jednoduché tipy na úsporu energie spolu so zoznamom európskych a miestnych akceleračných programov, ktoré sa špecializujú na energetické alebo ekologické riešenia (v krajinách, kde sú dostupné).

Príručka vám poskytne informácie o obsahu školení a odkazy na zdroje, ktoré vám umožnia dozvedieť sa viac o tom, čo stojí za potrebou energetickej hospodárnosti v malých začínajúcich spoločnostiach. Zároveň sa však môžete odvolávať aj na vlastný výskum, osvedčené postupy a zdroje. Čím viac informácií, tým lepšie!

Otázky a poznámky sú vždy vítané. Robme to na spôsob štíhleho startupu – *budujme, merajme a vzdelávajme sa!*



# 1. Všeobecne o startupoch

Definícia toho, čo nazývame startupom, sa ešte len rodí – neexistuje európsky regulačný rámec, ktorý by stanovoval pravidlá pre začínajúce spoločnosti. V súčasnosti sa používajú mnohé prístupy, výraz sa stáva zaužívaným a v mnohých prípadoch opisuje aj MSP bez prvkov startupu. Odborníci sa však zhodujú na nasledovnej základnej definícii:

Startup je projekt, ktorý je škálovateľný, inovujúci a založený na technológiách. Nazýva sa startupom vo fáze validácie a rastu, ktorá však nemá stanovený konkrétny časový rozmer.<sup>1</sup>

*„Startup je spoločnosť zameraná na rýchly rast.“*

*Paul Graham, zakladateľ akcelerátora Y Combinator*

## 1.1 Príklady definície

„Startup je nezávislá organizácia, ktorá vytvára inovatívny, technologický, škálovateľný produkt.“

„Startup je spoločnosť zameraná na rýchly rast... jedinou podstatnou vecou je rast. Všetko ostatné, čo spájame so startupmi, vyplýva z rastu.“ – Paul Graham

Paul Graham rozlišuje medzi startupmi a novými podnikmi na základe jedného konkrétneho parametra – potenciálu škálovať a dosahovať obrovský rast. Potenciál startupu dosahovať obrovský rast a rýchle škálovať je vo veľkej miere závislý na druhu zavedených stratégií rastu.

### Štúdiá European Startup Monitor

V rámci štúdie European Startup Monitor sú startupy všeobecne definované na základe 3 kritérií:

- » majú menej ako 10 rokov,
- » orientujú sa na inovácie – buď v technológiách, alebo obchodnom modeli,
- » sú zamerané na rast a usilujú sa oň v obraze a/alebo počte zamestnancov.

### Definícia zaužívaná v Spojených štátoch

Startup je technologická spoločnosť s vysokým rastovým potenciálom – technológia môže, ale aj nemusí byť chránená patentom. Vysoký rastový potenciál je posudzovaný trhom, na ktorý sa startup potenciálne orientuje – nielen z hľadiska prvého produktu, ale aj vízie (a hoci sa môže na začiatku zameriavať na špecifický segment v štýle publikácie „Crossing the Chasm“, usiluje sa o zaradenie do hlavného prúdu s cieľom vybudovať si významné postavenie). V spojení s definíciou Steve Blank, podľa ktorej sú startupy dočasné organizácie, hľadá škálovateľný, opakovateľný obchodný model.

„Škálovateľný startup“ má inovatívny nápad a hľadá škálovateľný a opakovateľný obchodný model, ktorý ho premení na ziskovú spoločnosť s vysokým rastom. A to nie iba veľkým, ale rovno obrovským. Dosahuje to tak, že vstupuje na veľký trh a uberá pôvodným firmám podiel alebo vytvára nový trh a rýchlo ho rozrastá.

<sup>1</sup>. Zdroj: <http://www.paulgraham.com/growth.html>

Škálovateľný startup vyžaduje spravidla externý „rizikový“ kapitál na vytvorenie dopytu na trhu a škálovanie. A zakladatelia musia mať efekt okolo charizmatických ľudí, aby presvedčili investorov o tom, že ich vízia nie je halucinácia, a aby dokázali zamestnať ľudí a získať prvých zákazníkov. Škálovateľný startup si vyžaduje neuveriteľne talentovaných ľudí, ktorí podstupujú neprimerané riziko pri neprimeranom úsilí zakladateľov a zamestnancov.

Škálovateľný startup je vo svojej podstate nastavený už od prvého dňa, aby sa stal veľkou spoločnosťou. Zakladatelia sú presvedčení, že majú veľký nápad, ktorý môže narásť až na 100 a viac miliónov dolárov z hľadiska ročných tržieb – buď narúšaním existujúceho trhu a prevzatím zákazníkov existujúcim firmám, alebo vytvorením nového trhu. Cieľom škálovateľných startupov je dosahovať obscénne vysokú návratnosť pre zakladateľov a investorov cez všetky dostupné externé zdroje.

## 1.2 Prvky definície

- » Škálovateľnosť je schopnosť systému, siete alebo procesu zvládať rastúce množstvo práce alebo potenciál rozrastať sa s cieľom prispôbiť sa rastu.
- » Škálovateľný z hľadiska náplne startupu: rýchle škálovanie podnikania – obchodný model, ktorý podporuje škálovateľnosť.
- » Inováciu je možné považovať za použitie lepších riešení, ktoré reagujú na nové požiadavky, nevyslovené potreby alebo existujúce potreby trhu. Dosahuje sa to cez efektívnejšie výrobky, procesy, služby, technológie alebo obchodné modely, ktoré sú okamžite dostupné pre trhy, vlády a spoločnosť. Pojem „inovácia“ môže byť definovaný ako niečo originálne a efektívnejšie, a teda zánovné, čo „preniká“ na trh alebo do spoločnosti.
- » Technológie sú súbor technologických postupov, zručností, metód a procesov používaných pri výrobe výrobkov alebo služieb, alebo pri dosahovaní cieľov, ako je napríklad vedecké skúmanie. Technológie môžu byť napríklad znalosť technologických postupov alebo procesov, alebo môžu byť vstavané v strojoch, počítačoch, zariadeniach a továrňach, ktoré dokážu obsluhovať osoby bez podrobnej znalosti o tom, ako dané veci fungujú.

### V súlade s už uvedeným sa odporúča používať nasledovnú definíciu startupu:

„Startup je nezávislá, nekótovaná, inovujúca, technologická, škálovateľná firma, ktorá je vo svojej podstate nastavená už od prvého dňa, aby sa stala veľkou spoločnosťou – buď narúšaním existujúceho trhu a prevzatím zákazníkov existujúcim firmám, alebo vytvorením nového trhu a ktorej cieľom je dosahovať obscénne vysokú návratnosť pre zakladateľov a investorov cez všetky dostupné externé zdroje.“ (*European Startup Network*)

Kde:

- » **nezávislá:** právna definícia – iná spoločnosť alebo organizácia v nej nevlastní viac ako 25 % (je potrebné overiť) základného imania,
- » **nekótovaná:** znamená MSP, ktorý nie je kótovaný na oficiálnom zozname burzy s výnimkou alternatívnych obchodovacích platforiem,
- » **inovujúca:** v súlade s už uvedenou definíciou Všeobecného nariadenia o skupinových výnimkách,
- » **technologická,**
- » **škálovateľná.**

## 2. Ako spolupracovať so startupmi

### Kde hľadať tieto „zvláštne druhy“, tajomné startupy?

Vo väčšine krajín sa rýchlo rozvíjajú ekosystémy startupov a v miestnych médiách sa objavuje čoraz viac titulkov a článkov. Hlavné mestá sú vo všeobecnosti liahňou startupov. Inkubátory, akcelerátory a zdieľané priestory sa však objavujú po celej Európe. Národné **združenia pre startupy**, ako je napríklad Startups.be, AustrianStartups, Startup Estonia alebo Bundesverband Deutsche Startups, zhromažďujú informácie a prezentujú ich na centralizovaných platformách a mapách. Okrem národnej úrovne spúšťajú v mnohých prípadoch programy pre startupy aj mestá. Príkladmi sú programy Startup Amsterdam a Startup Lisboa (Lisabon). Viac informácií o európskych hráčoch na poli ekosystémov pre startupy nájdete tu: [www.europeanstartups.org](http://www.europeanstartups.org)

### Prieskum spoza stola

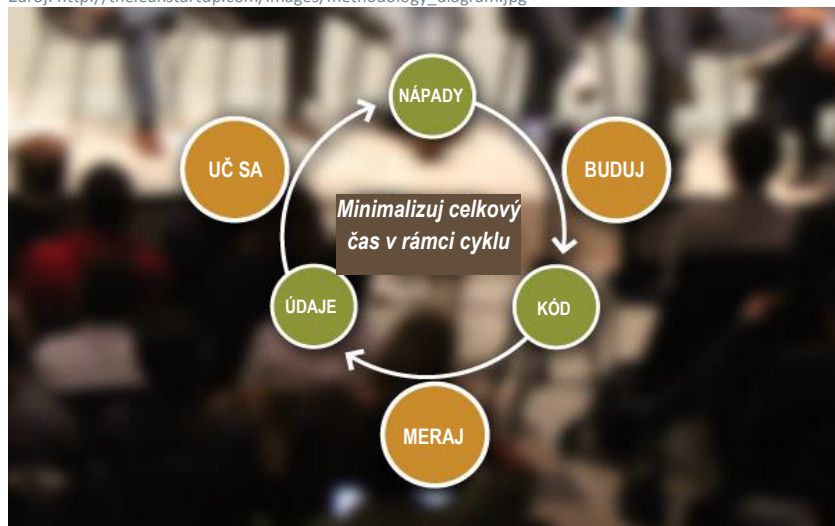
Prvým krokom je zistiť, či vaša organizácia už spolupracuje s vedomostnými centrami univerzít, ktoré obyčajne podporujú inovujúce odčlenené spoločnosti (typické cieľové publikum!). Odporúča sa, aby ste si od stola urobili prieskum inkubátorov a akcelerátorov fungujúcich vo vašom meste, pretože obyčajne predstavujú najlepší zdroj informácií a bránu pre začínajúce firmy. V prípade, že výskum spoza stola neprinesie potrebné výsledky, môžete na identifikovanie startupov použiť zoznam zdieľaných priestorov v meste. Dominujúce sú aj iniciatívy a financovanie podporované vládou a preto by mohla byť politika digitálnej agendy vo vašej krajine zdrojom ďalších informácií o rozvoji ekosystému startupov.

### Pracovné priestory

Startupy pracujú obyčajne v zdieľaných priestoroch, kanceláriách poskytovaných inkubátormi alebo akcelerátormi, alebo jednoducho z domu, alebo z verejných priestorov. Keď sa startupu podarí prispôsobiť produkt potrebám trhu a začne generovať tržby alebo keď získa kolo financovania, obyčajne začne uvažovať o zakúpení kancelárskych priestorov. Prípady použitia sú rôzne, keďže neexistuje scenár, ktorý by vyhovoval všetkým prípadom. Z uvedeného dôvodu je preto lepšie opýtať sa startupov, v akej fáze rozvoja sa momentálne nachádzajú, či sa už podieľajú na inkubačnom alebo akceleračnom programe a koľko zamestnancov pracuje na projekte.

### Filozofia štíhleho startupu

Zdroj: [http://theleanstartup.com/images/methodology\\_diagram.jpg](http://theleanstartup.com/images/methodology_diagram.jpg)



Štíhly startup je celosvetovo rozšírená metodológia, ktorú vytvoril a rozvinul Eric Ries. Startupy ju používajú obyčajne na rýchlu iteráciu výrobkov a služieb a pri minimálnom čase realizácie pri agilnom vývoji softvéru. Cieľom je skrátiť cykly iterácie zavedením kombinácie experimentovania založeného na obchodných hypotézach a iteračného uvoľňovania produktov s overeným učením. **Uč sa–Buduj–Meraj** je centrálnou témou štíhleho startupu. Ústrednou hypotézou je to, že ak startupy investujú čas do

iteračného budovania výrobkov alebo služieb na uspokojenie potrieb prvých zákazníkov, dokážu znížiť trhové riziká a eliminovať úvodné financovanie projektu a nákladné uvedenie produktu na trh a zlyhanie.<sup>2</sup>

## 2.1 Slovník<sup>3</sup>

Prostredie startupov používa vlastný jazyk podobný žargónu každého odvetvia. Pri rozhovoroch so startupmi sa hodí naštudovať si pojmy používané startupmi. Jeden z možných scenárov je taký, že si podnikatelia nemusia uvedomovať, že hovoria žargónom, ktorý nie je zaužívaný mimo prostredia startupov. Financovanie cez venture kapitál, metodológia štíhlych startupov a agilný vývoj produktov sú samé o sebe lákavé témy, o ktorých stojí za to dozvedieť sa viac.

Tabuľka 1 Slovník používaný startupmi

NÁZOV	SKRATKA ALEBO SYNONYMÁ	VÝZNAM
<b>AKCELERÁTOR</b>	–	V akcelerátore sa poskytuje seed investícia výmenou za podiel na vlastnom imaní, obvyčajne vo výške 15 000 až 50 000 USD. Startupy sú prijímané do tried a pracujú v skupinách. Vo všeobecnosti majú stanovený termín na dokončenie intenzívneho školenia a iterácie (obvyčajne 1 týždeň až 6 mesiacov). Startupy ukončujú program v akcelerátore dňom ukážky, v rámci ktorého prezentujú svoju ponuku investorom.
<b>ANJEL INVESTOR</b>	anjel alebo biznis anjel	Jednotlivec, ktorý poskytuje malý objem kapitálu startupu výmenou za podiel v spoločnosti.
<b>BOOTSTRAPPING</b>	–	Spoločnosť používa bootstrapping, keď je financovaná z osobných prostriedkov podnikateľa alebo vlastných príjmov spoločnosti. Bootstrapping znamená, že sa spoločnosť vypracovala iba svojpomocne.
<b>NARÚŠANIE</b>	–	Inovácia alebo technológia je narúšajúca v prípade, že „narúša“ existujúci trh tým, že robí napríklad nasledovné: ponúkla nižšiu cenu ako konkurencia, vytláča staré technológie alebo mení cieľových zákazníkov.
<b>INKUBÁTOR</b>	–	Organizácia, ktorá pomáha rozvíjať spoločnosti v ranej fáze, obvyčajne výmenou za podiel na vlastnom imaní spoločnosti. Spoločnosti v inkubátoroch získavajú pomoc pri budovaní manažérskych tímov, strategickom rozvoji a zabezpečení kancelárskych priestorov. Dlhodobejšie, 6 až 18 mesiacov.
<b>ITERÁCIA</b>	– (agilný vývoj)	Iterácie sú krátke časové rámce na vytvorenie množín funkcií. Každá iterácia obsahuje obvyčajne činnosti, ako sú napríklad analýza, návrh, vývoj a testovanie.
<b>MINIMÁLNY ŽIVOTASCHOPNÝ PRODUKT</b>	MVP (minimum viable product)	Nízkonákladový prototyp, na ktorom sa overuje, či nápad priťahuje záujem.

<sup>2</sup> [https://en.wikipedia.org/wiki/Lean\\_startup](https://en.wikipedia.org/wiki/Lean_startup)

<sup>3</sup> <http://fundingsage.com/entrepreneur-dictionary-for-startups/>, <http://fi.co/glossary> a <http://www.techrepublic.com/article/glossary-startup-and-venture-capital-terms-you-should-know/>



<b>PIVOT</b>	–	Akt startupu s cieľom rýchlo zmeniť smer vlastnej obchodnej stratégie. Startup prevádzkujúci podnikové servery „pivotuje“ s cieľom stať sa spoločnosťou poskytujúcou „cloudové“ služby pre podniky.
<b>ŠKÁLOVAŤ</b>	–	Startupy vo fáze rastu (validácia trhu, exponenciálny rast, obvyčajne po získaní investičného venture kapitálu, pôsobiace aktívne vo viac ako jednej krajine).
<b>SEED INVESTÍCIA</b>	–	Financovanie startupov v ranej fáze. Obvyčajne prvé oficiálne kolo investovania.
<b>SOFTVÉR AKO SLUŽBA</b>	SaaS (software as a service)	Softvér ako služba. Softvérový produkt, ktorý je hosťovaný na vzdialenom mieste, obvyčajne cez internet (tzv. „v službe cloud“).
<b>FÁZA</b>	–	Používa sa na opísanie fázy rozvoja startupu (objavovanie, validácia, účinnosť, škálovanie) podľa správy organizácie Startup Genome. <sup>4</sup>
<b>STARTUP</b>	–	Malá spoločnosť s inovačným výrobkom alebo službami, postavená na technológiách, so škálovateľným obchodným modelom a globálnymi ambíciami.
<b>JEDNOROŽEC</b>	–	Používa sa na opísanie spoločnosti, ktorá má hodnotu aspoň miliardu dolárov a je ešte stále v súkromnom vlastníctve.
<b>VENTURE KAPITÁL</b>	VC (venture capital)	

<sup>4</sup> [https://s3.amazonaws.com/startupcompass-public/StartupGenomeReport1\\_Why\\_Startups\\_Succeed\\_v2.pdf](https://s3.amazonaws.com/startupcompass-public/StartupGenomeReport1_Why_Startups_Succeed_v2.pdf)

## 3. Ako sa organizuje mentorovanie

### 3.1 Príprava

Startupy majú vo všeobecnosti málo času, keďže agilita určuje ich úspech alebo neúspech. Uistite sa, že je obsah relevantný pre potreby konkrétneho startupu, napríklad nehovorte príliš o energeticky úspornej výrobe v prípade, že žiadna zo zúčastnených spoločností nepracuje na fyzickom výrobku (hardvér alebo spotrebný tovar).

Zdieľané priestory, inkubátory a akcelerátory majú obvyčajne spoločného komunitného organizátora, ktorý dohliada nad udalosťami a programom školení. Organizátor vám pomôže rezervovať miestnosť s potrebným vybavením pre školenie.

Odporúča sa, aby ste včas rozoslali startupom pozvánky s podrobným programom.

### 3.2 Formát

Prezentácia trvá 45 až 60 minút. K tomu pripočítajte 15 minútový úvod a ďalších 15 minút na otázky, t. j. spolu 1,5 hodiny na celé školenie.

Školenia by sa malo zúčastniť v ideálnom prípade 10 až 20 startupov. Pri vyššom počte je náročnejšie viesť mentorovanie efektívne. Môžu však nastať rôzne prípady, napríklad v jednom inkubátore nie je dostatočný záujem zo strany startupov, zatiaľ čo v inom je školenie beznádejne plné. Informačné školenie o mentorovaní je bežne vhodné aj pre širšie publikum. S cieľom uplatniť individuálnejší prístup sa však preferujú menšie skupiny. Osobný prístup celkovo prináša lepšiu konverziu pri aktívnom zapájaní používateľov platformy START2ACT.

### 3.3 Príprava

Energetická hospodárnosť je o znižovaní nákladov, čím sa zároveň aj pomáha chrániť životné prostredie. Naším cieľom je ale dosahovať energetickú hospodárnosť a udržateľnosť spôsobom, pri ktorom sa zachová komfort vašich zamestnancov a zákazníkov, ktorí navštívia vašu kanceláriu. Nedostatok komfortu v kancelárii môže viesť k značnej strate produktivity.<sup>5</sup>

#### Úvod

Prvým krokom je kolo predstavenia: meno, spoločnosť, oblasť podnikania (pozri vertikály v dodatku) a či využívajú vo veľkej miere energiu pri svojej činnosti, pracujú zo zdieľaných alebo vlastných priestorov a či majú prehľad o spotrebe energie pri svojej činnosti (napríklad spotreba skladov údajov). Pomáha usmerniť mentorovanie tak, aby bolo prínosom pre všetkých účastníkov.

- » Predstavte sa: kto ste, pre ktorú spoločnosť pracujete a na akej vertikále váš startup pôsobí.
- » Priestory: odkiaľ pracujete? Zdieľané, prenajaté priestory, vlastné priestory alebo práca na diaľku?
- » Spotreba energie: aké množstvo energie spotrebujete v priestoroch a v rámci prevádzkovej činnosti?

#### Školenia

<sup>5</sup> <https://eit.europa.eu/newsroom/climate-kic-new-energy-saving-system-estimates-productivity-loss-due-high-indoor-co2-levels>

Školiaci materiál pre startupy je základom školenia s odporúčaným poradím tém. Umožňuje vložiť otázky a odpovede a preskočiť témy, ktoré sa netýkajú príslušného obecnstva. V prípade, že všetci účastníci pracujú v spoločných kancelárskych priestoroch, odporúča sa položiť otázku, či by si želali diskutovať o všetkých variantoch prenájmu priestorov. V prípade, že je obecnstvo tvorené prevažne spoločnosťami, ktoré spotrebovávajú veľa energie, mali by ste skrátiť prvú časť – je pravdepodobné, že si už veľmi dobre uvedomujú význam úspor energie.

### Fyzický formulár spätnej väzby

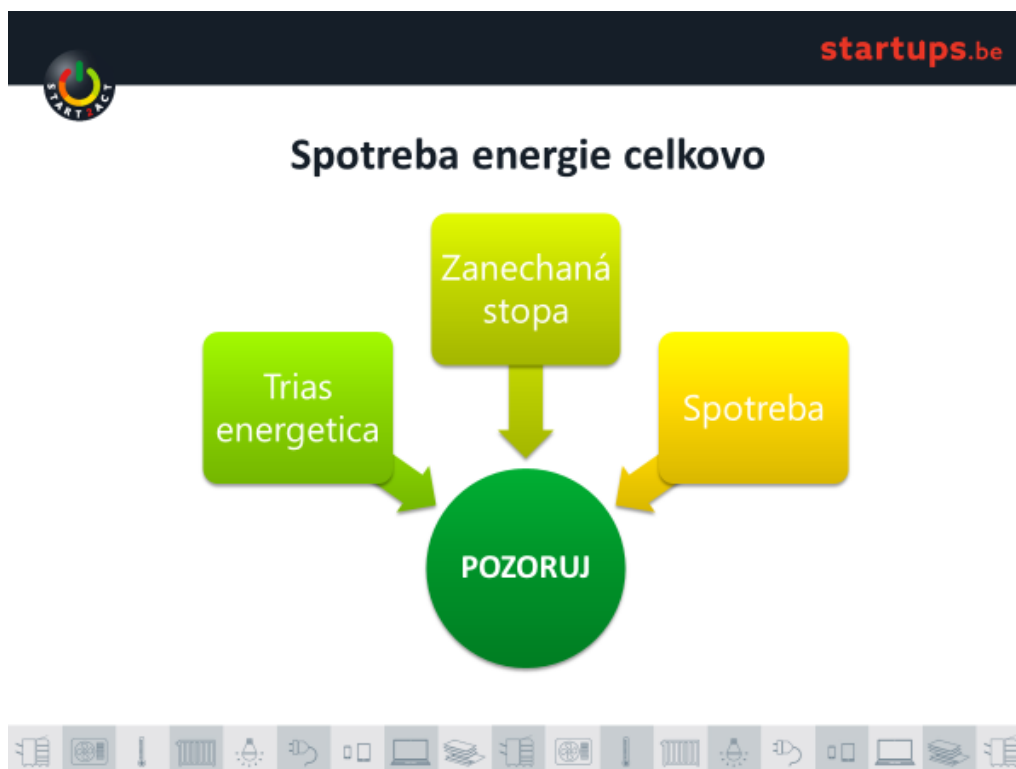
Nielen na získanie priamej spätnej väzby, ale aj na získanie e-mailových adries (s upozornením na udelenie súhlasu!) a nadväzujúcu komunikáciu. Cieľom formulára spätnej väzby je získať spätnú väzbu o školení – príklad sa nachádza v dodatku.

### Nadväzujúca ponuka

V závislosti na vašej dostupnosti a kapacitách môžete ponúknuť účastníkom nadväzujúce služby v hornej časti online ponuky v platforme START2ACT.

## 4. O spotrebe energie všeobecne (POZORUJ)

Cieľom je porozumieť spotrebe energie a súvisiacim každodenným dôsledkom. Zvyšovanie povedomia o dôsledkoch značnej spotreby energie a upozornenie na skutočnosť, že môžete urobiť opatrenia na individuálnej a firemnej úrovni a tiež aj na zníženie škodlivých následkov (dlhodobé myslenie). Zámerom je zdôrazniť povedomie o spotrebe energie a jej vplyv na blahobyt.



## Trias energetica<sup>6</sup>

Metodológiu vyvinula Delftská univerzita a jej cieľom je rozvíjať inteligentný prístup ku klimatickej neutralite. Podľa logiky tejto metodológie musíme najskôr obmedziť energetickú náročnosť cez úsporu energie. Na pokrytie zostávajúcej spotreby energie by sa mali potom používať obnoviteľné zdroje. Až potom by sa mali používať fosílna palivá, a to iba najúčinnjším a najčistejším možným spôsobom.

### Koncepcia Trias Energetica: najudržateľnejšia energia je ušetrená energia.



Jednoducho povedané:

- » mali by ste obmedziť spotrebu energie,
- » ak potrebujete energiu, mali by ste používať ekologickú energiu,
- » ak to nie je uskutočniteľné, potom používajte iba tradičnú energiu, ale udržateľným spôsobom.

## Uhlíková stopa

Uhlíková stopa je historicky vymedzená ako „celkové množstvo emisií skleníkových plynov produkovaných [jednotlivcom, udalosťou, organizáciou, produktom] a vyjadrená ako ekvivalent oxidu uhličitého“.<sup>7</sup> Aktuálne údaje pre Slovensko sú nasledovné:

- » celkové emisie CO<sub>2</sub>: 46 301 k t CO<sub>2</sub> ekv.
- » na obyvateľa Slovenska: 5,66 m t
- » v porovnaní s Európou na obyvateľa: 8,23 m t

Dôležitá informácia: Zámerom rozprávania o uhlíkovej stopke nie je to, aby sa účastníci cítili vinní alebo nepohodlní. Cieľom je zvýšiť povedomie o vlastnej energetickej stopke, a tak spustiť zmenu v správaní pri každodenných rozhodnutiach firmy, napríklad v súvislosti so služobnými cestami. Kalkulačka produkcie CO<sub>2</sub> je k dispozícii na: <http://www.travelmath.com/flight-emissions/>

<sup>6</sup>. <http://www.eurima.org/energy-efficiency-in-buildings/trias-energetica>

<sup>7</sup>. [https://en.wikipedia.org/wiki/Carbon\\_footprint](https://en.wikipedia.org/wiki/Carbon_footprint)

Väčšina z nás by si napríklad dvakrát premyslela účasť na konferenciách alebo stretnutiach v zahraničí – pokiaľ by účasť nebola nevyhnutná, v prípade, že by sme poznali dopad takejto účasti na životné prostredie.<sup>8</sup>

## Údaje o spotrebe energie - Slovensko

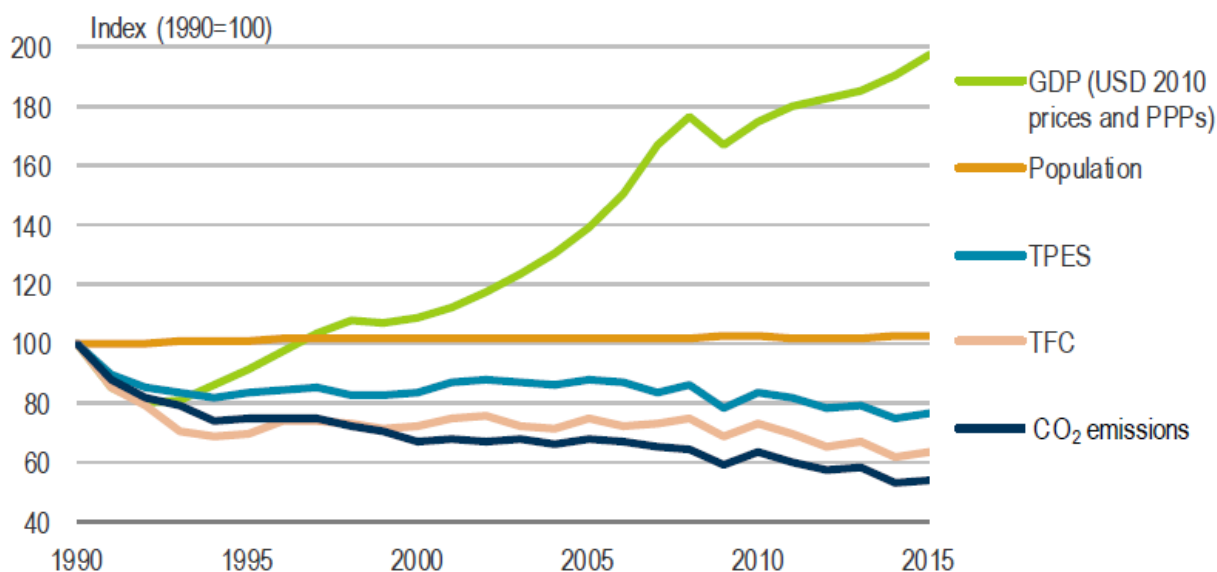
Dodávky elektriny na Slovensku sú stabilné s minimálnymi výpadkami, ktoré by mohli ohroziť bezpečnosť dodávky. Je to výsledok dlhodobej snahy vybudovať optimálnu štruktúru výrobných kapacít a dobre rozvinutého distribučného systému. Slovensko sa stalo sebastačným v dodávke elektrickej energie s dokončením dvoch blokov jadrovej elektrárne Mochovce v rokoch 1998 a 2000 a do roku 2006 bolo vývozcom elektriny. Slovensko sa opäť stalo závislým na dovoze koncom roka 2006 po odstavení JE V1 Jaslovské Bohunice v rokoch 2006 a 2008 a ďalších blokov v tepelných elektrárňach. Dovoz elektrickej energie bol čiastočne znížený v dôsledku hospodárskej a finančnej krízy po roku 2008, čo malo za následok pokles spotrebiteľského dopytu po elektrickej energii. Celková spotreba v roku 2013 dosiahla 28 681 GWh a výroba 28 590 GWh, zatiaľ čo dovozy v výške 91 GWh predstavovali len 0,3% domácej spotreby; v dôsledku čoho malo Slovensko v roku 2013 prakticky vyváženú bilanciu a bola zabezpečená sebastačnosť výroby elektrickej energie. Rozdiel medzi spotrebou a výrobou mohol byť pokrytý domácimi zdrojmi, ale dovoz elektrickej energie bol na trhoch efektívnejší ako výroba elektriny na Slovensku

Využívanie opatrení energetickej účinnosti na zníženie dopytu po energii tiež pomáha znižovať dopyt po dodávkach a dovoze zdrojov energie.

Spotreba elektrickej energie meria výrobu elektrární a kombinovaných teplární a elektrární znížených o straty pri prenose, distribúcii a transformácii a vlastné využitie v teplárňach a elektrárňach.<sup>9</sup>

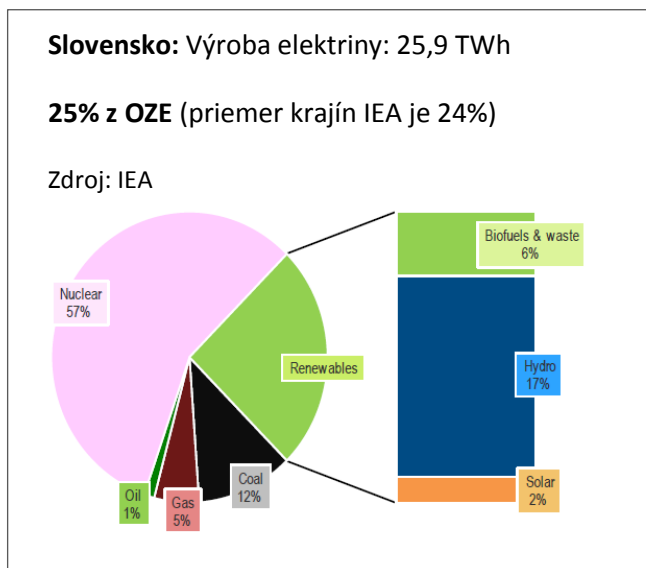
## Spotreba energie na Slovensku

Sektor domácností a odvetvia priemyslu z veľkej časti prispievali k zníženiu konečnej spotreby energie na Slovensku



<sup>8</sup> [http://www.bilans-ges.ademe.fr/en/accueil/contenu/index/page/calculations\\_methods/siGras/0](http://www.bilans-ges.ademe.fr/en/accueil/contenu/index/page/calculations_methods/siGras/0)

<sup>9</sup> <http://data.worldbank.org/indicator/EG.USE.ELEC.KH.PC?end=2013&start=1971&view=chart>



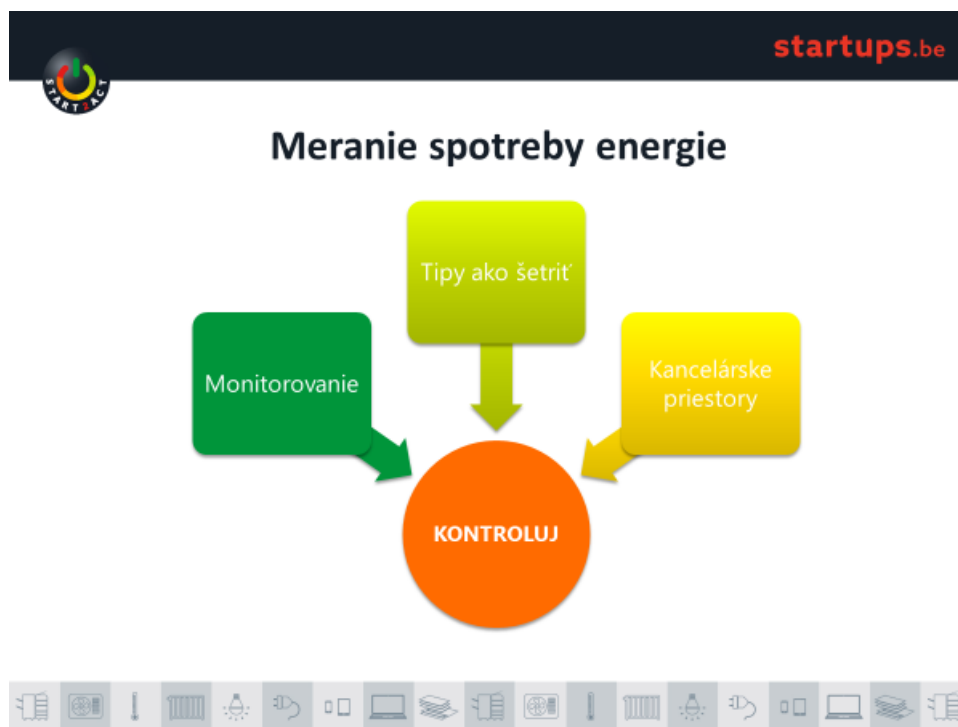
v rokoch 2008 až 2010. Doprava je jediným sektorom preukazujúcim pokračujúci nárast spotreby energie spôsobený predovšetkým nárastom automobilovej dopravy. Nižšia spotreba domácností je výsledkom výmeny spotrebičov za energeticky úspornejšie modely a intenzívnejšie úsilie o izoláciu budov.

Rovnako ako vo všetkých členských krajinách IEA, hlavnou výzvou pre Slovensko je dekarbonizovať hospodárstvo a zároveň zabezpečiť bezpečnosť dodávok a cenovú dostupnosť energie. Je potrebný dlhodobý prístup. Úrady musia rozhodne spolupracovať na vytvorení národnej energetickej stratégie.<sup>10</sup>

<sup>10.</sup> <https://www.iea.org/countries/membercountries/slovakia/>

## 5. Meranie spotreby energie (KONTROLUJ)

„Každým dňom platíme viac za energie ako by sme mali z dôvodu nedostatočnej izolácie, neefektívnych svietidiel, spotrebičov a vykurovacích a chladiacich zariadení – tieto peniaze by sme mohli ušetriť, ak by sme investovali do energetickej hospodárnosti.“ – **Bernie Sanders**



### Monitorovanie spotreby energie

#### Ako sa meria spotreba energie jednotlivcom a spoločnosťou?

Dostupných je niekoľko nástrojov a služieb na prijímanie informovaných rozhodnutí týkajúcich sa monitorovania spotreby energie jednotlivcami a spoločnosťami. Odporúča sa rozlišovať medzi spotrebou na úrovni jednotlivca, prevádzkovou spotrebou energie (priestory) a výrobnou spotrebou.

- » **Na úrovni jednotlivca:** tipy na úsporu energie.
- » **Na úrovni spoločnosti:** spotreba energie a faktúry za prenájom kancelárskych priestorov verus zdieľané priestory alebo práca na diaľku.
- » Monitorovanie energie spotrebovanej pri **výrobe**.

Zdroje informácií:

[http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/EnergyEfficiencyIndicatorsHighlights\\_2016.pdf](http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/EnergyEfficiencyIndicatorsHighlights_2016.pdf)

Príklad: nástroj na riadenie spotreby energie doma a v práci: IPESOFT

IMS systém spoločnosti IPESOFT je univerzálny, je možné v ňom evidovať a diaľkovo odčítavať merania odberných miest rôznych energetických utilít. Fakturačné meradlá bez smart funkcie je však stále potrebné odčítavať ručne a hodnoty následne manuálne prepisovať do systému. Z tohto pohľadu je aplikácia pre podporu mobilného zberu dát zaujímavým modulárnym rozšírením systému IMS.

Aplikácia je určená pre mobilné zariadenia s rôznym operačným systémom – Android aj iOS.

Profesionálna rada: vyhľadajte a ponúknite miestne riešenia pre startupy! 😊 napríklad [www.magna-energia.sk/mobilna-aplikacia-magnapp](http://www.magna-energia.sk/mobilna-aplikacia-magnapp)

## Úspory energie verzus iné náklady

### Ako ste na tom so spotrebou energie a možnými úsporami v porovnaní s inými nákladmi (napríklad na marketing)?

Zavedením relatívne jednoduchých opatrení, ktoré sa v ideálnom prípade premenia na zvyky, sa dá dosiahnuť významné zníženie nákladov. Manažéri ich však niekedy prehliadajú. Výskum naznačuje, že x % úspor energie by viedlo k úsporám vo výške x EUR.

#### Cvičenie:

Po stanovení súčtu na základe priemernej veľkosti zúčastnených spoločností (pri väčších spoločnostiach pôsobiacich vo výrobe sa musia čísla upraviť tak, aby umožňovali realistické porovnanie) sa opýtajte startupov, čo by si za takto ušetrené peniaze mohli kúpiť pokiaľ ide o marketing, predaj alebo LZ.

#### Príklady:

- » Marketing: koľko zobrazení stránok alebo reklamy AdWords si môžete kúpiť za x EUR?
- » Vedúci tímu: dokážete zamestnať študenta na prácu na pol roka?
- » Prevádzka: pokrylo by to náklady na zamestnanecké výhody, ako sú bezplatné nápoje a ovocie počas 6 mesiacov?

## Zdieľané alebo vlastné priestory?

V rámci tohto školenia budú prediskutované rôzne varianty, ktoré sú založené na odpovediach získaných v úvode a sú im prispôbené. V prípade, že väčšina účastníkov pracuje v zdieľaných priestoroch, mali by ste diskutovať o tom, či sa plánujú presťahovať do vlastných priestorov, a ak to plánujú urobiť, aké faktory by mali zväziť pri ponukách. Na druhej strane, ak väčšina pracuje vo vlastných priestoroch, prediskutujte varianty šetrenia energiou, napríklad: majú samostatné vyúčtovanie alebo platia paušálnu sumu, aký majú vplyv na kúrenie, ventiláciu alebo osvetlenie nevyužívaných miestností atď.<sup>11</sup>

Vo všetkých scenároch by sa na základe analýzy kladov a záporov získal prehľad o rôznych variantoch. Kombinácia metód povedie obyčajne k výberu najvhodnejšieho a energeticky najhospodárnejšieho variantu, ktorý je prispôbený spoločnostiam. Neexistuje najlepší ani najhorší variant – je však potrebné zdôrazniť aj to, že cieľom cvičenia je informovať účastníkov o rôznych možnostiach a ako by sa mali pozerať na nájomné.

#### Príklady otázok od vlastníka objektu alebo správcu nehnuteľnosti:

- » Akým spôsobom sú zahrnuté vyúčtovania za energie?
- » Existuje možnosť namontovať individuálne merače?

<sup>11.</sup> <https://www.wellcertified.com/>



- » Akým spôsobom sú využívané alebo merané spoločné priestory?
- » Sú pre objekt vystavené energetické certifikáty?
- » Ako sú na tom úroveň a stav izolácie?
- » Skontrolujte aj umiestnenie jednotlivých priestorov: umiestnenie okien, denné svetlo, susediace kancelárie.
- » Existuje možnosť spoločného investovania a výroby vlastnej energie pre objekt (garantovaná energetická služba)?

### Scenáre s výhodami a faktormi, ktoré je potrebné zvážiť:

#### Práca z domu, práca na diaľku:

KLADY	ZÁPORY
Energeticky najviac hospodárna možnosť	Môže zvyšovať spotrebu energie domácnosti
Eliminovanie dochádzania	Izolácia, nedostatočná tímová komunikácia
Nie je potrebný prenájom ani vlastníctvo	„Chýbajúca základňa“, dodatočná logistika pri tímových aktivitách alebo prijímaní klientov

#### Zdieľané pracovisko – flexibilný pracovný stôl

KLADY	ZÁPORY
Flexibilný pracovný stôl	Bez pevných kancelárskych priestorov alebo pracovného stola
Pocit spolupatričnosti	Menej možností ako pracovať „v tichosti“
Jednoduchý výpočet nákladov, žiadne režijné náklady na správu kancelárie	Žiaden vplyv na platené ceny energie a na stav spoločných priestorov

#### Prenájom kancelárskych priestorov – so spoločnými priestormi (budovy s niekoľkými nájomníkmi)

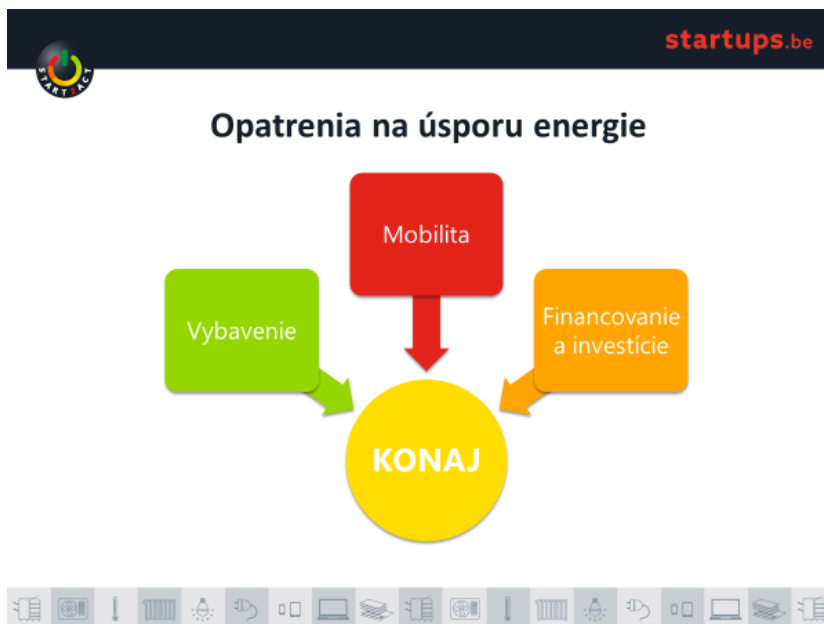
KLADY	ZÁPORY
Fixné kancelárske priestory a pracovný stôl	Menšia flexibilita, vyššia cena
Tím môže spolupracovať	Uzavretý alebo otvorený pôdorys môže viesť k debatám
Jednoduchý výpočet nákladov a réžie	Režijné náklady na energie si vyžadujú dodatočné výpočty -> pevné ceny alebo použitie meračov?*

\*Je zavedená garantovaná energetická služba?

V prípade, že dostávate vlastný účet za energiu, táto webová lokalita vám dokáže pomôcť (BE):

<http://monelectriciteverte.be/fournisseur/lampiris/>

## 6. Opatrenia na úsporu energie (KONAJ)



### Udržateľnosť a obstarávanie vybavenia

Obstarávanie môže znieť ako strašidelný pojem najmä pre malé startupy. Tento mýtus sa však musí vyvrátiť a možnosti obstarávania by sa mali dostať do malých podnikov, pretože by im mohli priniesť značné úspory na nákladoch. Nákup kancelárskeho vybavenia predstavuje podstatnú časť rozpočtu na prevádzku, nehovoriac o ďalšom úsilí, ktoré je spojené s jeho výberom, objednaním alebo inštaláciou. Cena vybavenia

Služba Amazon price tracker: <https://de.camelcamelcamel.com/>

### Každodenné tipy na úsporu energie<sup>12</sup>

- » Vypínajte všetky nepodstatné zdroje osvetlenia mimo pracovnej doby s cieľom ušetriť 10 % na nákladoch na osvetlenie.
- » Vypínajte všetky počítače, notebooky a monitory v čase, keď sa nepoužívajú, s cieľom ušetriť 5 % na nákladoch na energiu.
- » Experimentujte s časmi zapínania a vypínania kúrenia a klimatizácie a vypínajte ich pred skončením pracovného času s cieľom ušetriť 20 % na nákladoch na kúrenie a chladenie.
- » Používate úsporné osvetlenie v budovách. Najefektívnejšia je súčasná ponuka LED žiaroviek, za ktorými nasledujú žiarivky. Uvedené žiarovky sú takmer o 90 % účinnejšie v porovnaní s tradičnými žiarovkami a v nedávnej dobe sa im vyrovnali cenou.
- » Regulácia kúrenia a klimatizácie o zopár stupňov Celzia môže mať dramatický vplyv na náklady. Zníženie nastavenia teploty na termostate iba o jeden stupeň Celzia dokáže ušetriť malej prevádzke ročne až 100 libier.
- » Podľa možností vymeňte stolové počítače za notebooky, pretože spotrebávajú až o 85 % menej energie.

**Tu pridajte rovnaké tipy, aké používate v rámci iných školení!**

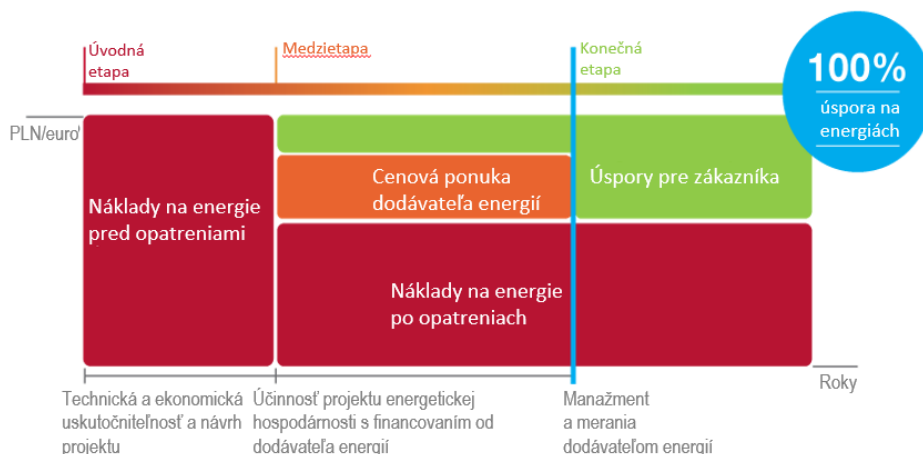
<sup>12</sup> <https://www.virginstartup.org/how-to/how-startups-can-reduce-their-energy-costs>

### Profesionálna rada:

- » Vyrazte si na dovolenku do „hotela s takmer nulovou spotrebou energie“: Program [Nearly Zero Energy Hotels](#) pomáha hotelom v Európe zvyšovať energetickú hospodárnosť a dosahovať takmer nulovú spotrebu energie. Hotely, ktoré sa zapojili do uvedenej iniciatívy, sú svedectvom o tom, ako dokáže odvetvie pohostinstva znížiť skleníkové plyny a spotrebu energie v budovách. Pozrite si [16 pilotných hotelov](#), ktoré zaviedli opatrenia! <sup>13</sup> 😊

### Spoločné investovanie a financovanie (prispôsobené pre konkrétnu krajinu!)

Investovanie do výroby energie bolo v minulosti nákladné a vyžadovalo si plánovanie a odborné znalosti. S nárastom obľúbenosti obnoviteľných zdrojov vyčleňujú miestne vlády viac diverzifikované finančné prostriedky a dotácie do energetickej hospodárnosti. Spoločné investície do výroby vlastnej energie sa stáva stále viac dostupnejšie pre väčší počet spoločností aj vo forme energetických družstiev (pozri REScoop). Všeobecne platí, že návratnosť investícií do metód v oblasti energetickej hospodárnosti je niekoľko rokov a preto sa za najlepší čas na investovanie považuje najskorší možný termín. Je tiež vhodné preskúmať dostupné varianty ponúkané v príslušnom regióne, pretože by sa mali vždy vziať do úvahy miestne zvláštnosti v oblasti výroby udržateľnej energie.



### Spoločné investovanie:

- » <https://rescoop.eu/get-your-projects-financed>
- » <https://www.econova.com/>

<sup>13.</sup> <https://ec.europa.eu/easme/en/news/5-ways-save-energy-2017>

## LE FINANCEMENT PARTICIPATIF DE LA TRANSITION ENERGETIQUE

Que vous soyez porteur de projet à la recherche d'un financement ou investisseur souhaitant bénéficier d'un rendement attractif au t projet durable, ECCO NOVA est la plateforme que vous cherchez



V nedávnej dobe začala naberať na obrátkach garantovaná energetická služba, ktorá umožňuje vlastníkovi objektu a jeho nájomníkom využívať možnosti financovania, v rámci ktorých sú budúce (garantované) úspory energie používané na splácanie úvodnej investície, často rozpočtovo neutrálnym spôsobom.<sup>14</sup>

### Mobilita ako spôsob úspory

Hospodárska kríza viedla k zníženiu emisií znečisťujúcich látok znížením dopytu po doprave. Doprava je aj naďalej zodpovedná za 25 % emisií skleníkových plynov v EÚ a významne prispieva k znečisťovaniu ovzdušia, hluku a fragmentácii biotopov.<sup>15</sup> Ak chcete šetriť energiou, môžete začať tak, že sa napríklad pozriete na to, ako zamestnanci dochádzajú do práce. Používanie verejnej dopravy namiesto automobilu (motivovanie poskytnutím výhod), preskúmanie možností dochádzania na bicykli (príležitosti na spoločné používanie bicyklov, nákup firemných bicyklov), alebo ak žiaden z uvedených variantov nefunguje v konkrétnych podmienkach, dobre organizovaný a podporovaný systém spoločného používania automobilov dokáže vo významnej miere znížiť emisie produkované spotrebou energie. Zavedenie možnosti práce na diaľku vždy, keď to umožňuje pracovné vyťaženie, alebo motivovanie k využívaniu zdieľaných alebo spoločných priestorov na prácu dokáže znížiť náklady a mohlo by priniesť výhody pre zamestnanca (väčšiu slobodu v čase).

- » Stimuly v súvislosti so zdieľaním vozidiel,
- » vyjednanie dohôd s dodávateľmi pohonných hmôt,
- » kancelárie by sa mali nachádzať v blízkosti železničnej stanice (verejná doprava),
- » elektrické bicykle.

Tu sa nachádza kalkulačka na zobrazenie vplyvu dochádzania na životné prostredie:

[https://co2.myclimate.org/en/car\\_calculators/new](https://co2.myclimate.org/en/car_calculators/new)

<sup>14</sup>. <https://www.energinvest.be/insights/how-to-implement-energy-performance-contracts-in-multi-tenant-building-pools-using-the-smartepc-model>

<sup>15</sup>. <http://www.eea.europa.eu/soer>

BREEAM<sup>16</sup> (Building Research Establishment Environmental Assessment Method) je tiež dobrým ukazovateľom udržateľnosti budov (materiálov a energie) v rámci kombinácie dopravy a polohy.



### Ekologické akcelerátory a inkubátory

Inteligentné mestá symbolizujú nový spôsob spolupráce samotného mesta a jeho obyvateľov. Inteligentné riešenia v oblasti mobility, logistiky, dopravy, energetiky alebo vzdelávania menia spôsob, akým žijeme v mestách. V súčasnej dobe prebieha transformácia, v rámci ktorej vstupuje na scénu stále viac podporných iniciatív, ktoré pomáhajú vytvárať komunity novej vlny zdieľanej ekonomiky. Ak sa teda zaoberáte touto témou a prejavíte záujem o inteligentné riešenia, môžete využiť uvedený zoznam dostupných iniciatív inkubácie alebo akcelerácie a podporných iniciatív. Dokonca aj v prípade, že váš produkt nepatrí do žiadnej z uvedených kategórií, je pravdepodobné, že sa naučíte nové, inovatívne metódy a zároveň sa oboznámite s nápadmi, ktoré dokážu pozitívne vplyvať na vaše poslanie. Skúmanie potenciálnych možností spolupráce s inteligentnými mestami je naopak osvedčený spôsob, ako vytvárať vplyv krížovým pôsobením na rôzne odvetvia a nápady.

### Akčný plán na úsporu energie pre startupy

### Iniciatívy v Európe a participujúcich krajinách

#### V rámci Európy:

- » Rockstart: <https://www.rockstart.com/accelerator/smart-energy/>
- » Climate-KIC: <http://www.climate-kic.org/>
- » Startupbootcamp: <https://www.startupbootcamp.org/accelerator/smart-transportation-energy/>

KRAJINA	PROGRAMY
BELGICKO	Watt Factory, GreenBizz, GreenVille
BULHARSKO	LaunchHub, <a href="#">Cleantech Bulgaria</a> , Eleven
ČESKÁ REPUBLIKA	Startup Yard, StarCube
CHORVÁTSKO	ZIP
MAĎARSKO	Traction Tribe, Digital Factory, Hiventures, iCatapult, Design Terminal, Oxo Labs, CEED Tech HU
POĽSKO	GreenEvo, Starter Rocket, Bitspiration Booster, StartupHub Warsaw, AIP Seed Capital, hub:raum, Huge Thing
RUMUNSKO	Innovation Labs, Connect Accelerator, Spherik, Simplon, TechHub

<sup>16.</sup> <http://www.breeam.com/>



---

**SLOVENSKO**

The Spot, CEED Tech, RubixLab

---

**SPOJENÉ KRÁĽOVSTVO**

[Bethnal Green Ventures](#), [Digital Greenwich](#), [EcoMachines Incubator](#), [Catapult](#),  
Collider, Ignite

---

## 7. Dodatok

- » Fyzický formulár spätnej väzby
- » Vertikály startupov





## FORMULÁR SPÄTNEJ VÄZBY

[Dátum, čas, miesto]

[Meno partnera S2A a prezentujúceho]

Vaše meno:	
Spoločnosť:	
Ako by ste ohodnotili školenie na stupnici od 1 do 5 (1 – absolútne zbytočné, 5 – veľmi prínosné)?	
Čo považujete za najzaujímavejšie z toho, čo ste sa dozvedeli?	
Ako veľmi je pravdepodobné, že budete používať online platformu S2A? (1 – vôbec nepravdepodobné, 5 – veľmi pravdepodobné)	
Aký veľký vplyv majú na vašu spoločnosť energia a úspora energie? (od 1 do 5)	
Máte nejaké nápady na zlepšenie náplne alebo formy?	
Ako by ste ohodnotili prezentujúceho? (1 – nebol pripravený, má slabé prezentačné schopnosti, 5 – bol dokonalé pripravený, prezentuje príjemným spôsobom)	
Mali by ste záujem o ďalšie aktivity? (áno/nie)	
Ak ste odpovedali „áno“, uveďte svoju e-mailovú adresu:	

Dátum, miesto:

Podpis:



Súhrnná tabuľka zaužívaných pojmov vertikál startupov (neúplná):

VERTIKÁLA	ČO
3D tlač	3D tlač je akýkoľvek z rôznych procesov používaných na výrobu trojrozmerného objektu.
Automobilový priemysel	Automobilový priemysel je široká základňa spoločností a organizácií, ktoré sa podieľajú na návrhu, vývoji, výrobe, marketingu a predaji motorových vozidiel.
Cestovanie	Cestovanie je presun ľudí medzi relatívne vzdialenými geografickými oblasťami a môže zahŕňať cestovanie pešo, na bicykli, automobilom, vlakom, loďou, lietadlom alebo inými prostriedkami s batožinou alebo bez batožiny, a môže ísť o jednosmernú alebo spätočnú cestu.
Dizajn	Dizajn je vytváranie plánu alebo pravidiel pre budovanie objektu alebo systému.
Energie a čisté technológie	Odvetvie energií a čistých technológií sa zameriava na inovatívne spôsoby výroby, šetrenia a distribúcie energie a zároveň aj na udržiavanie najmenšieho možného vplyvu na životné prostredie.
Finančné technológie	Je odvetvie založené na používaní softvéru na poskytovanie finančných služieb.
Geotechnológie	Geotechnológie je aplikácia vedeckých metód a technických postupov pri ťažbe a využívaní prírodných zdrojov (napríklad nerastné suroviny).
Hardvér	Priemysel hardvéru je tvorený spoločnosťami, ktoré sa podieľajú na montáži a výrobe (počítačového) hardvéru.
Hranie hier	Odvetvie hrania hier.
Hudobné technológie	Technológie súvisiace s hudbou.
Informačné technológie	Informačné technológie (IT) je používanie počítačov a telekomunikačných zariadení na ukladanie, načítanie, prenos a spracovanie údajov často v kontexte podnikania alebo iného podniku.
Internet vecí	Internet vecí (IoT) je sieť fyzických predmetov alebo vecí obsahujúcich elektroniku, softvér, senzory a konektivitu, ktoré umožňujú predmetom vymieňať si údaje s výrobnými, obslužnými a alebo inými pripojenými zariadeniami pomocou infraštruktúry.
Kybernetická bezpečnosť	Je ochrana informačných systémov pred odcudzením alebo poškodením hardvéru, softvéru a informácií o nich, a tiež aj pred prerušením alebo nesprávnym smerovaním služieb, ktoré poskytujú.
Letectvo a kozmonautika	Letectvo a kozmonautika je ľudské úsilie v oblasti vedy, techniky a podnikania v súvislosti s lietaním v atmosfére Zeme (letectvo) a okolitom priestore (kozmonautika).
Logistika a dodávateľský reťazec	Logistika je riadenie toku vecí medzi miestom pôvodu a miestom spotreby s cieľom naplniť požiadavky zákazníkov alebo korporácií. Dodávateľský reťazec je systém organizácií, ľudí, činností, informácií a zdrojov, ktoré sa podieľajú na presune výrobku alebo služby od dodávateľa k zákazníkovi.
Maloobchod	Maloobchod je proces predaja spotrebného tovaru a/alebo služieb zákazníkom cez viaceré distribučné kanály s cieľom zarobiť zisk.
Mediálne technológie	Technológie súvisiace s médiami.
MICE	Stretnutia, podnety, konferencie a výstavy (meetings, incentives, conferences, and exhibitions) – druh turizmu, v rámci ktorého sa veľké skupiny, obvyčajne plánované v dostatočnom časovom predstihu, spájajú na určitý účel.
Mobilita	Model presúvania osoby z bodu A do bodu B, t. j. pomocou automobilov, autobusov atď.



Mobilné technológie	Odvetvie pozostávajúce z čohokoľvek, čo súvisí s mobilnými zariadeniami, smartfónmi, mobilnými operačnými systémami...
Námorný priemysel	Námorný priemysel tvoria spoločnosti, ktorých činnosti zabezpečujú dodávky inovatívnych výrobkov a služieb súvisiacich s tradičným námorným sektorom.
Nehnutelnosti	Podnikanie s nehnuteľnosťami je všetko, čo súvisí s podnikaním v oblasti nákupu, predaja a prenájmu nehnuteľností.
Obchodné služby	Špecializované služby, ktoré poskytuje jedna spoločnosť inej spoločnosti a ktoré jej poskytujú podporu pri podnikaní vyžiadaným spôsobom.
Pohostinstvo	Pohostinstvo je vzťah hosťa a hostiteľa, pri ktorom sa hostiteľ stará o hosťa s láskavosťou vrátane prijatia a zabavenia hostí, návštevníkov alebo cudzincov.
Poľnohospodárske technológie	Odvetvie poľnohospodárskych technológií používa osobitné technológie na zlepšovanie globálnych poľnohospodárskych postupov.
Poradenstvo a služby	Spoločnosti, ktoré poskytujú odborné poradenstvo alebo odborné služby, ktoré uspokojujú potreby zákazníkov v určitom odvetví.
Potravinárske technológie	Používanie technológií v potravinárskom priemysle.
Publikovanie	Publikovanie je proces výroby a šírenia literatúry, hudby alebo informácií.
Reklamné technológie	Opisuje technológie a služby, ktoré umiestňujú reklamu na webové stránky.
Sociálne siete	Sociálna sieť je sociálna štruktúra zložená zo skupiny sociálnych aktérov (ako sú napríklad jednotlivci alebo organizácie) a interakcií medzi týmito aktérmi. Perspektíva sociálnej siete poskytuje súbor metód na analýzu štruktúry celých sociálnych subjektov a rôznych teórií vysvetľujúcich vzory pozorované v daných štruktúrach.
Sociálny vplyv	Sociálny vplyv nastáva, keď sa osoba pokúša ovplyvniť emócie, názory alebo správanie inej osoby tak, že robí niečo konkrétne (vytvorením hnutia, kampane...).
Softvér a počítačové služby	Predstavuje všetkých výrobcov a poskytovateľov počítačového softvéru, SaaS a iných počítačových služieb.
Športové technológie	Technologický rozvoj v oblasti športu.
Spotrebiteľské služby	Spotrebiteľské služby sa týkajú formulácie, deformácie, technického poradenstva a testovania väčšiny spotrebiteľských produktov alebo iných služieb určených špeciálne pre spotrebiteľov.
Stavebníctvo	Výstavba, proces vytvárania a budovania infraštruktúry alebo objektov.
Technická infraštruktúra	Podnik verejných služieb (bežne iba „verejné služby“) je organizácia, ktorá spravuje infraštruktúru na účely poskytovania verejnej služby. Pojem verejné služby sa môže týkať aj balíka služieb poskytovaných uvedenými organizáciami a spotrebovávaných verejnosťou: elektrina, zemný plyn, voda a kanalizácia. Telefónne služby môžu byť príležitostne zahrnuté v tejto definícii.
Technológie LZ	Technológie v oblasti ľudských zdrojov.
Technológie v móde	Používanie technológií v módnom priemysle.
Technológie vo vzdelávaní	Technológie vo vzdelávaní je efektívne využívanie technologických nástrojov vo vzdelávaní.
Telekomunikácie	Telekomunikácia vzniká, keď výmena informácií medzi dvoma subjektmi (komunikácia) zahŕňa použitie technológie.
Účtovníctvo	Účtovníctvo je meranie, spracovanie a poskytovanie finančných informácií o ekonomických subjektoch.
Údaje a analytika	Analýza údajov je veda skúmania nespracovaných údajov s cieľom vyvodit' závery o daných informáciách. Používa sa v mnohých odvetviach, ktoré umožňujú spoločnostiam a organizáciám prijímať lepšie obchodné rozhodnutia.



Vedy o živote	Vedy o živote obsahujú oblasti vedy, ktoré zahŕňajú vedecké štúdium živých organizmov.
Vládne technológie	Technologické riešenia pre štátnu a miestnu správu.
Výroba	Je výroba tovaru na použitie alebo predaj pomocou práce a strojov, nástrojov, chemického a biologického spracovania alebo prípravy podľa receptúry.
Zábava	Zábava je forma činnosti, ktorá udržuje pozornosť a záujem publika alebo prináša potešenie a radosť.
Zdravotnícke technológie	Používanie organizovaných vedomostí a zručností vo forme pomôcok, liekov, vakcín, zákrokov a systémov vyvinutých na riešenie zdravotného problému a zlepšenie kvality života.

