

V soutěži nejlepších studentských nápadů uspěl s šafránem

Podnikání bere jako formu seberealizace a vnímá v něm velkou míru svobody. Zároveň je pro něj klíčová hodnota nápadu pro celou společnost. A tak se **MATEJ ZÁMEČNÍK** přihlásil do soutěže Masarykovy univerzity Start Your Business, díky které chce přinést na trh šafrán nové generace dostupný pro všechny.

TEXT: JITKA ŠTENCLOVÁ
FOTO: JIŘÍ SALIK SLÁMA

Největší motivací Matejova přestupu z bratislavské Univerzity Komenského na Masarykovu univerzitu byla kvalita výzkumu a laboratoří na CEITEC MU. Aktuálně studuje Experimentální biologii rostlin na přírodovědecké fakultě a nejvíc ho naplňuje práce v laboratoři i studium, při kterém má možnost rozvíjet vlastní nápady.

Kdy a jak se zrodila myšlenka na šafrán nové generace?

Minulý rok jsem byl součástí biotechnologické akademie a dostal jsem možnost přijít s nějakou potravinovou inovací. Seznámil jsem se tam také s Šarlotou Kaňukovou a Eliškou Ulmanovou, se kterými na projektu spolupracuji, a volali jsme lidem, co je trápí, co je drahé, co jim na trhu chybí. Jedním ze zjištění bylo, že šafrán je drahý. A toho jsme se jako rostlinní biotechnologové chytily a řekli si, že bychom to mohli změnit.

V jaké fázi práce na projektu vás napadlo přihlásit se do soutěže Start Your Business?

Když jsme si udělali průzkum trhu a rozhodli se jít do toho víc navážno. A tak jsme začali hledat možnosti pomoci a finanční podpory. Podívali jsme se na projekty předchozích ročníků soutěže a vyhodnotili si, že dává smysl přihlásit.

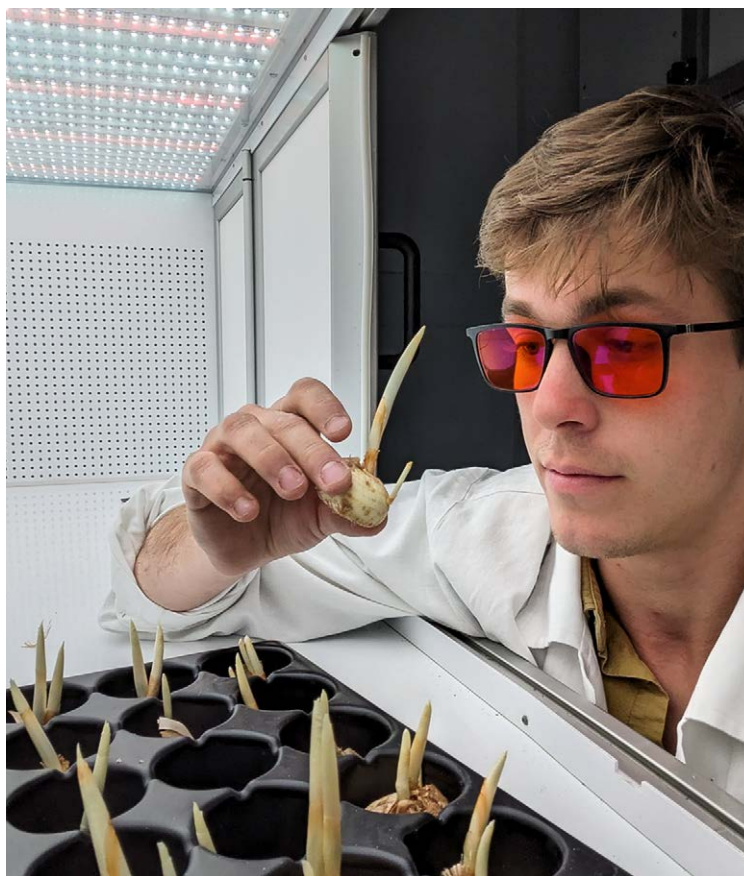
O čem je projekt Spicy Cells a čím je výjimečný?

Spicy Cells vyvíjí technologii šafránové generace, což je pokus o to, aby se nejdražší koření na světě stalo dostupným pro všechny. Jde o biotechnologický proces, kdy šafrán vyrobíme za kratší čas a s daleko menší náročností na prostor (běžně na 1 kg šafránu potřebujete až 5 tisíc m² a stovky hodin ruční práce), ale se zachováním jeho vlastností. Z našich výpočtů taky vyplývá, že budeme umět zákazníkovi snížit výdaje 2 až 10krát oproti nákladům na klasický šafrán,

v závislosti na efektivitě technologie, produkčních objemech a výši marže.

Ale nebude mít urychlení výroby a menší prostor na pěstování vliv na kvalitu šafránu?

Krásná inovace je v tom, že jsme s dnešními technologiemi schopní vyhnout se „celé rostlině“, která je náročná na sběr a prostor. Kultivovat tak budeme



jen konkrétní buňky, které jsou pro koření potřebné, a vyhneme se tak obrovskému množství zbytečné biomasy. Proces urychlíme, ale kvalita zůstane zachována.

Kdo bude vaším typickým zákazníkem?

Bude to producent cukrovinek, mléčných výrobků a koření, na začátku hlavně na trhu v Indii. V budoucnu bychom chtěli, aby si náš šafrán mohl koupit i běžný zákazník v supermarketu.

Proč si myslíte, že váš projekt obsadil v letošním ročníku soutěže první místo a zaujal odbornou porotu ze všech projektů nejvíc?

Náš projekt se dal dobře „prodat“, šafrán jako produkt je všeobecně známý a podle poroty máme na studenty poměrně velké ambice, kdy chceme z drahého koření udělat zboží dostupné pro všechny. Takže to, že máme konkrétní technologii, všeobecně známý produkt a velké ambice, bylo asi tím klíčem k úspěchu. Navíc jsme se v rámci soutěže hodně posunuli, kdy jsme na začátku teprve začínali v laboratoři, a teď už jsme v první fázi vývoje technologie, vypěstovali jsme šafrán, dostali ho do podmínek in vitro. Ale zároveň jsme lépe definovali cílového zákazníka a řídili se radami poroty v rámci mentoringů, které nám například pomohly vyvážit technologický vývoj, bez kterého nemáte produkt, a business development, bez kterého nevíte co, proč a komu prodáváte.

Jak daleká bude ještě cesta, aby se váš produkt mohl reálně prodávat?

První vzorky bychom měli mít na konci tohoto roku, a když všechno půjde tak, jak má, produkovat by se dalo v roce 2028, protože kromě zajištění výroby musíme myslet také například na certifikace.

Jaká byla vaše motivace začít podnikat a jak plánujete naložit s výhrou 100 tisíc korun, kterou vám soutěž přinesla?

Seberealizace, svoboda a tvorba hodnoty. Podnikání beru jako nejvyšší formu seberealizace, protože neděláte něco jen pro sebe, ale pro celou společnost. Část výhry využiji na financování svého času, který do projektu vkládám, a část na nákup laboratorních chemikálií, enzymů a dalšího potřebného.

Jaké jsou plány se Spicy Cells do konce roku a na čem aktuálně pracujete?

Klíčový cíl do konce roku je mít vzorky, na tom teď v týmu pracujeme. Od toho se bude odvíjet vše ostatní, protože když budeme mít vzorek „našeho“ šafránu, vše půjde mnohem

líp. Musíme také zapracovat na lepší validaci zákazníka.

Máte nějakou radu pro studenty, kteří uvažují o přihlášení do soutěže nebo by chtěli začít svůj nápad přetvářet v podnikání?

Konzultanty v Indii, se kterými řešíme vnímání našeho produktu na tamním trhu, hodně překvapilo, že student u nás může dělat tolik věcí, a kde vlastně k tomu všemu bere motivaci. Já všem říkám, že je nejdůležitější se obklopit inspirativním prostředím, vše jde pak jednodušeji a je to větší sranda. •

Chcete rozvíjet svůj nápad nebo soutěžit v dalším ročníku? Více info v QR kódu:



Seznam 10 nejlepších projektů Start Your Business 2024

MATEJ ZÁMEČNÍK (SCI MUNI), projekt Spicy Cells (částka 100 000 Kč): výroba šafránu nové generace

TEREZA BRZÁ (PED MUNI), projekt Toolia (částka 100 000 Kč): pomoc s výukou anglického jazyka díky umělé inteligenci vytvářející individuální učební materiály

FILIP PROCHÁČ (FI MUNI), projekt Citymind (částka 100 000 Kč): podpora komunikace měst s občany užítím AI

ANTONÍN KADRMAS (FI MUNI), projekt Buildnet: Moderní stavebnictví (částka 20 000 Kč): pomoc stavebním firmám s digitalizací docházky i činnosti pracovníků

MARTIN KADLEC (MED MUNI), projekt DAISY (částka 20 000 Kč): podpora zubních lékařů při diagnostice a plánování léčby pacientů

JAKUB PITUCHA (LAW MUNI), projekt Jacob o'Clock (částka 20 000 Kč): výroba stylových hodinek „na míru“

ELIŠKA PIVRNCOVÁ (SCI MUNI), projekt LactoPads (částka 20 000 Kč): pomoc při řešení problémů s kojením

ANTON BABIČ (ECON MUNI), projekt Chill Space Brno: zajištění pronájmu bezpečného prostoru pro volné chvíle přátel

PAVEL BLAŽEK (FSS MUNI), projekt Virtual Safe: aplikace k zabránění nežádoucího vstupu zbraně

ŠIMON PLHÁK (FI MUNI), projekt buy.safe: aplikace pro bezpečný nákup či překupování vstupenek