

# 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 chytili 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 se přihlásit.

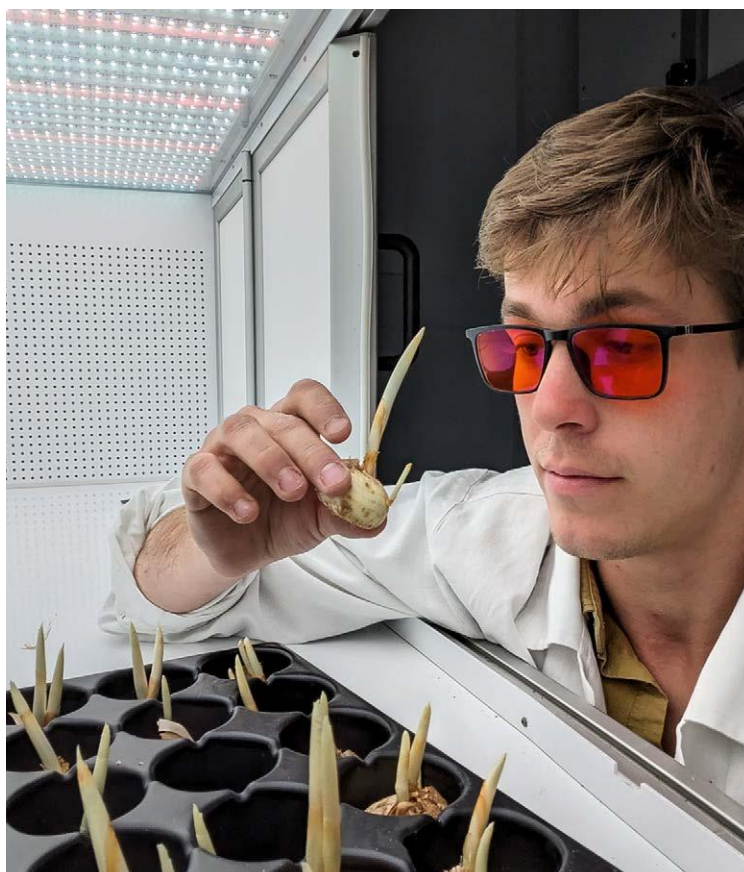
## **O čem je projekt Spicy Cells a čím je výjimečný?**

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 m<sup>2</sup> 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?**

Krása 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 užitím 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 PIVRŇCOVÁ** (SCI MUNI), projekt LactoPads (částka 20 000 Kč): pomoc při řešení problémů s kojením

**ANTON BABICH** (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 výstřelu zbraně

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