

# ReCatalyst pridobil 1,7 milijona evrov financiranja

Dne 10. AVGUST 2023 objavil [Anemari Pediček](#)



V novem vrtincu inovacij se je slovenski startup ReCatalyst izkazal kot prava tehnološka sila. Podjetje, ki se ukvarja z razvojem naprednih katalizatorjev za gorivne celice prihodnosti, je doseglo ponoven uspeh in pridobilo sredstva v višini 1,7 milijona evrov, pri čemer so se jim pridružili tudi ugledni mednarodni investitorji. Sodelovanje nemškega sklada [High-Tech Gründerfonds \(HTGF\)](#), avstrijskega sklada [Xista Science Ventures](#) in nemškega sklada [OCCIDENT](#) je podjetju zagotovilo močan zagon za njihovo nadaljnjo rast. A to ni vse - na tej poti so se jim pridružili tudi slovenski investitorji, vključno s podjetjem [RUJ Ventures](#) in uglednim poslovnim angelom dr. Tinetom Tomažičem.

**Kako bodo uporabili ta dragocena sredstva?** [ReCatalyst](#) ima jasen načrt: izboljšati pripravljenost podjetja za trg ter pospešiti razvoj procesov za naslednjo generacijo katalizatorjev gorivnih celic. Cilj ni nič manjši kot revolucionirati energetske krajine prihodnosti. In obeti so več kot obetavni. Po napovedih naj bi trg gorivnih celic do leta 2030

dosegel neverjetnih 45 milijard dolarjev. Zanimivo pa ni le to, da so pridobili to impresivno financiranje - ReCatalyst je letos osvojil tudi naslov "Slovenski startup leta 2023". Gre za izjemno priznanje, ki potrjuje njihovo vodilno vlogo na področju tehnoloških inovacij. Več o tem si lahko prebereš na [povezavi](#).

Za še več vpogleda v ta dinamični razvojni korak smo govorili s soustanoviteljema podjetja ReCatalyst, Tomažom Bizjakom in Matijo Gatalom. V krajšem intervjuju sta nam razkrila več o njihovem uspehu, viziji in načrtih za prihodnost. Če tudi tebe zanima več o njihovih planih za prihodnosti, si preberi intervju s Tomažem in Matijo, ki razkriva vse od investicije do vznemirljivih napovedi, kako bodo izkoriščali potencial v prihajajočih letih. Tako se ReCatalyst ne le uveljavlja kot ključni akter na tehnološkem področju, ampak obljublja tudi drzno prihodnost, ki bo oblikovala energetske svet jutrišnjega dne.

## 1. ČESTITKE ZA PREJETO INVESTICIJO! KAKŠEN POMEN IMA ZA VAS TA INVESTICIJA IN KATERE KLJUČNE KAZALNIKE USPEŠNOSTI STE DOLOČILI V INVESTICIJSKI POGODBI?

Matija in Tomaž: Najprej bi se iskreno zahvalila za čestitke!

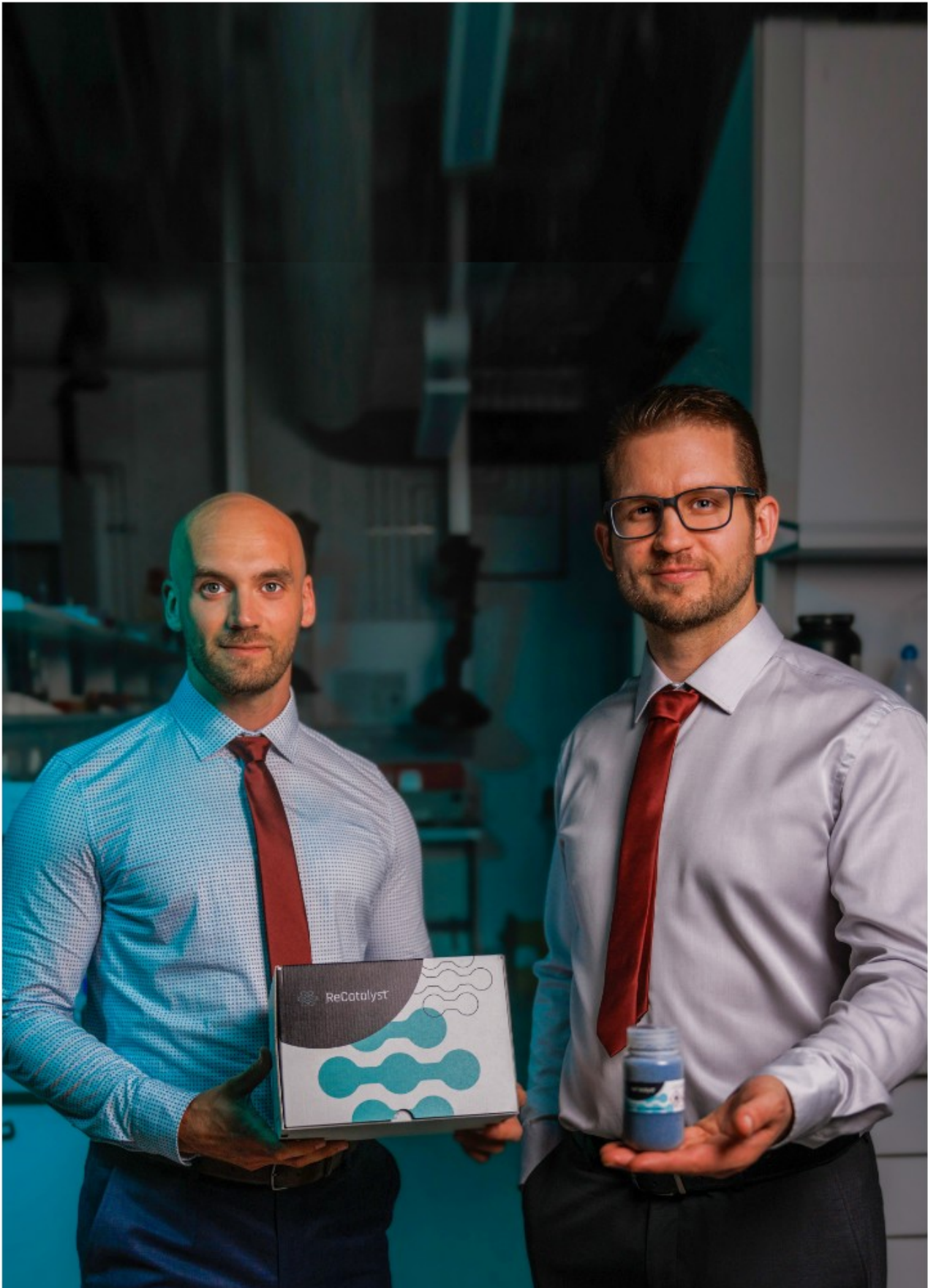
strukturo smo praktično skoraj istočasno dosegli oziroma celo presegle vse naše fundraising cilje za semensko (Seed) investicijsko rundo. Naši finančni izračuni so namreč kazali, da za doseganje vseh ciljem potrebujemo 2.5 M€, kar pa smo si zadali, da dosežemo na eni strani delno iz EU sredstev preko prestižnega EU projekta EIC Transition in pa preostanek preko investicije. Na koncu smo zbrali skupno približno 2.7 M€ in ne-le to – ciljali smo tudi, da vse zaključimo do junija 2023, ko se je pričel naš projekt EIC Transition. Imeli smo sicer 1 mesec zamude, ampak ob vsem, kar je potrebno, da zaključiš investicijo, smo kar ponosni, da smo uspeli sinhronizirati vse napore in gremo ob optimalnih finančnih pogojih naprej. Na drugi strani smo Sloveniji dokazali, da se lahko raziskave prenesejo v uspešno visoko-tehnološko podjetniško zgodbo, in da lahko v to zgodbo privabimo zelo prestižne investitorje. S tem upamo, da smo zasejali seme v slovensko deep-tech podjetništvo, in da bodo kaj kmalu vzklike nove super deep tech podjetniške zgodbe. Nenazadnje pa so omembe vredni tudi investitorji sami – v naše podjetje ne prinašajo namreč le kapitala, ampak mnogo več in se zelo veselimo dela z njimi kot tudi potencialno novih vložkov v prihodnosti.

Ključni kazalniki uspešnosti so v grobem na eni strani tehnološki – predvsem moramo zvišati naš nivo tehnološke pripravljenosti in dokazati skalabilnost tehnologije, medtem ko investitorji na drugi strani pričakujejo prav tako, da se bo na naš razvoj odzval tudi trg, kjer moramo povečati naš promet in ustvariti pomembna strateška razmerja s ključnimi igralci,

<https://www.startup.si/sl-si/novica/recatalyst-pri...>

3 / 7

ki se bodo zanimali za našo tehnologijo.





Tomaž Bizjak in Matija Gatalo, soustanovitelja podjetja ReCatalyst

## **2. KAKŠNO VLOGO BO IMELA NOVA INVESTICIJA PRI VAŠEM GLOBALNEM RAZVOJU IN KATERI KORAKI BODO KLJUČNI ZA IZKORIŠČANJE PRILOŽNOSTI NA HITRO RASTOČEM TRGU VODIKA TER KATALIZATORJEV?**

Matija in Tomaž: Mednarodni investitorji so nam seveda dali mednarodni pečat, in tudi njihov mednarodno usmerjen pogled je nekaj, kar nadgrajuje naše ambicije po internacionalizaciji. Z drugimi besedami povedano, prehitro se lahko zapremo v neke lokalne ali regijske okvire. A če želiš ustvariti močan učinek na industrijo, kot v našem primeru omogočiti razširitev vodikovih tehnologij, potem je potrebno poslovati s podjetji širom sveta. Kar se tiče korakov, ki so ključni za izkoriščanje priložnosti na hitro rastočem trgu, pa je seveda skaliranje naših proizvodnih zmožnosti, saj bomo lahko dosegli več strank hitreje, s še boljšim produktom. Tu je izredno pomembno razumevanje verige vrednosti v avtomobilskih industrijah in poznavanje okoliščin, da se inovacija ne prebije v realni produkt v roku nekaj mesecev, ampak nekaj let. Danes torej ciljamo na vodikove gorivne celice naslednje generacije in ne toliko na obstoječo tehnologije. A da to tam pridemo v roku nekaj let, moramo že sedaj aktivno delati in vzpostaviti zaupanje ter sodelovanja z res velikimi, globalnimi igralci.

## **3. KAKO NAMERAVATE SDELOVATI Z MEDNARODNIMI INVESTITORJI IN KAKO SE BODO NJIHOVE IZKUŠNJE IN ZNANJE DOPOLNJEVALI Z VAŠO EKIPO PRI DOSEGANJU CILJEV PODJETJA?**

Matija in Tomaž: Z investitorji bomo vsekakor tesno sodelovali – interes pa je na obeh straneh. Na naši strani predvsem, da počrpamo čimveč njihovega znanja in ne odkrivamo tople vode ter postopamo naprej po naši podjetniški poti v pravi smeri. Vsi investitorji imajo namreč že zelo lepo 'statistiko' podjetij v svojih portfeljih in s tem ogromno izkušenj o tem, kaj deluje in kaj ne, kako priti do kvalitetnega kadra, kje so pasti, kje so priložnosti, dostop do

njihovih networkov, dostop do podjetij in drugih investorjev, dostop do izobraževanj ter ostalih podpornih storitev. Seveda vse to sprejemamo z mero lastnih presoj in končnih odločitev, saj se podpora okolja, v katerih so delovali prej, razlikujejo od slovenskega. Pogoji so različni in vedno moramo naše delovanje oblikovati glede na pogoje, v katerih delamo. Na njihovi strani pa so motivirani, da se bo njihova investicija večkrat povrnila – to pa bomo lahko dosegli le skupaj. Naš skupni imenovalac je torej podjetje, za katerega moramo skrbeti vsak na svoj način.

#### 4. KATERE KONKRETNE MEJNIKE STE SI POSTAVILI ZA NASLEDNJE OBDOBJE GLEDE RAZVOJA TEHNOLOGIJE IN TRŽENJA, TER KAKO BOSTE MERILI NAPREDEK?

Matija in Tomaž: Konkretni mejniki so, kot rečeno na eni strani tehnološki, na drugi strani pa poslovni. Tehnološko želimo dokazati, da je tehnologija skalabilna, in jo pripraviti do točke, ko je primerna za industrializacijo. Poslovno pa želimo pridobiti čim več t.i. 'Proof of concept' projektov, še bolj ambiciozno pa že raznorazne zaveze za naš produkt iz bodoče proizvodnje. Z drugimi besedami – če smo pred semensko fazo dosegli 'Minimum viable produkt' in prve kupce, je cilj sedaj, da komercialno s temi podjetji dosežemo 'višje stopničke' in hkrati 'product-market fit'. O detajlih dogovora seveda ne moremo govoriti, a vsakemu poznavalcu bo približno jasno, da s semensko investicijo sedaj 'sejemo' več kot le začetke podjetja.



## Produkt ReCatalyst

### 5. KAKŠNE NAPREDKE IN DOSEŽKE STE ŠE Z EKIPO DOSEGLI OD PREJEMA NAZIVA SLOVENSKI STARTUP LETA 2023?

Matija in Tomaž: Od prejema naziva sicer še ni minilo ogromno časa, ampak se vsak teden dogaja res ogromno zanimivih stvari. Ko smo junija prejeli naziv Slovenski start-up leta 2023, smo sicer že vedeli, da investicija bo, ampak smo bili z investitorji še vedno v aktivnih pogajanjih okrog samih investicijskih pogodb. Le-to smo konec junija zaključili in si takoj za tem vzeli tudi krajši počitek in zelo zaslužen dopust. Z junijem smo prav tako začeli z zelo pomembnim EU projektom EIC Transition ENABLER. V sklopu projekta že sodelujemo z našim projektnim partnerjem ionysis, ki smo jim v juliju v testiranje že poslali več novih produktov. Hkrati smo junija dostavili za nas trenutno večje validacijske količine dvema avtomobilskim 'original equipment manufacturerjem (OEM-om)', ki bosta naš produkt testirala. Z julijem smo prav tako pričeli z zaposlovanjem novega kadra, pri čemur se je medijska izpostavljenost vsekakor izkazala kot pozitivna, saj s septembrom oziroma avgustom pričakujemo že najmanj 3 nove zaposlitve. Skladno s tem tudi večamo obseg in zmožnosti naših poslovnih procesov in samega delovanja podjetja. Na splošno pa sedaj ogromno naročamo, da lahko čimprej z razširjeno ekipo pričnemo z delom s polno paro. Skratka – na koncu koncev so vse to zelo 'sladki' izzivi po skoraj dveh letih konstantnega planiranja ter vsem, kar je prišlo zraven, na poti do nedavnih mejnikov.

### 6. KATERI NASVET BI DALI PODJETNIKOM, KI SI PRIZADEVAJO USPEŠNO PRIDOBITEV INVESTICIJE IN RAST SVOJEGA PODJETJA? KAJ STE SE NAUČILI IZ TEGA PROCESA?

Matija in Tomaž: Predvsem bi jim svetovali, da naj izkoristijo dejstvo, da živimo v času, kjer je na voljo ogromno podpornih okolij, in naj izberejo zase tista najprimernejša. Noben nima časa odkrivati tople vode. Imeti prave ljudi okrog sebe, ki ti lahko pri tem pomagajo, je ključno. Prav tako imeti prave mentorje, s katerimi se lahko vedno pogovoriš, ko si v dvomih oziroma situacijah, s katerimi se prvič soočaš, saj jih je na začetku praktično nešteto. Delajte kvalitetno, ne izbirajte bližnjic pri pomembnih stvareh, odnos naj bo vedno profesionalen, tudi, če ste le 'majhno podjetje', in dokažite investitorjem, da ste prav vi tista ekipa, ki je lahko njihov 'paradni konj' v njihovem portfelju. Nazadnje pa tudi – naj vas zavrnitve in neuspehi ne potrejo, ampak naj bo prav vse izkušnja, iz katere se nekaj naučiš. Vsem je namreč zelo znan izraz, da moraš na svoji podjetniški poti 'poljubiti najprej nekaj žab'.

Iz tega procesa smo se naučilo predvsem, kako pravilno komunicirati našo podjetniško zgodbo investitorjem, ki pogosto niso tehnično podkovani ravno v kakšnih specifičnih področjih. Prav tako, kako podajati informacije od prvega stika z investitorjem in pa do konca, predvsem pa kako pri tem graditi podjetje z mislijo, da bo na koncu vsega sledil t.i. 'skrbni pregled'. Pri slednjem smo se še posebno posvečali, da investitorji ne najdejo kakšnih 'okostnjakov v omari', da so brez razkrivanja ključnih dokumentov dobili že pred tem vse potrebne informacije, ki smo jih nato med skrbnim pregledom le še potrdili in nenazadnje tudi, da smo za marsikaj, kar smo mislili, da bo za investitorje pomembno z vidika produkta, pravnih zadev, trga, ekipe in pa financ, na koncu izkazalo kot resnično. Bilo je namreč ogromno trenutkov, kjer smo se šele v tistem trenutku zavedali, da smo za nekaj v preteklosti naredili korak v pravo smer in, da bi v nasprotnem primeru takšna zadeva lahko pomenila za investitorja preveliko tveganje ter se stvar ne bi izšla tako kot se na koncu tudi je.

## O podjetju ReCatalyst

Podjetje [ReCatalyst](#) je v začetku leta 2021 nastalo kot spin-out podjetje iz Kemijskega Inštituta v Ljubljani s strani soustanoviteljev Tomaža Bizjaka in dr. Matije Gatala. S pomočjo Ljubljanskega univerzitetnega inkubatorja in pridobivanjem dragocenega podjetniškega znanja, je ekipa ReCatalyst aktivno sodelovala na različnih tekmovanjih, kjer so prejeli številna priznanja in nagrade, vključno z [EIT Raw Materials Jumpstarter](#) 2020, [BASF Innovation Hub](#) 2021 ter nazivom slovenskega 'Start-up leta' za leto 2023.

## Pridruži se ekipi ReCatalyst

Podjetje ReCatalyst pa širi svojo ekipo in v svoje vrste vabi Business Analyst-a, Chemical process engineer-ja in Operations Managerja. Več informacij najdeš na [povezavi](#).

###

*Vsebinsko podpora za prejemnike finančnih produktov P2, SK75 ali SI-SK po shemi "de minimis" sofinancirata Slovenski podjetniški sklad in Evropska unija, in sicer iz Evropskega sklada za regionalni razvoj. Izvaja se na podlagi programa Vsebinska podpora prejemnikov sredstev (MSP) v obdobju od 2018 do 2023 v okviru Operativnega programa za izvajanje evropske kohezijske politike v obdobju 2014-2020.*