**REGULAMIN PROJEKTU GRANTOWEGO**

**PT. "Akcelerator Innowacji Przemysłowych INDUSTRYLAB III"**

**wersja 1.0.**

**GRANT PROJECT REGULATIONS**

**Titled: "Industrial Innovation Accelerator INDUSTRYLAB III"**

**Version 1.0.**

Regulamin określa zasady postępowania konkursowego i uczestnictwa w programie akceleracji   
w ramach projektu pt. *„Akcelerator Innowacji Przemysłowych INDUSTRYLAB III*”, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.

The regulations define the rules of the competition procedure and participation in the acceleration program under the project titled "*Industrial Innovation Accelerator INDUSTRYLAB III*", co-financed by the European Union from the European Regional Development Fund.

|  |  |
| --- | --- |
| **§ 1 SŁOWNIK POJĘĆ** | **§ 1 GLOSSARY OF TERMS** |
| **Akceleracja** – profesjonalne działania opisane Indywidualnym Planem Akceleracji (IPA), mające umożliwić w zależności od wybranej ścieżki: weryfikację możliwości pilotażowego wdrożenia rozwiązania startupu u Odbiorcy Technologii i/lub pozyskanie kapitału od Inwestora i/lub rozwój produktu i/lub rozpoczęcie ekspansji zagranicznej. | **Acceleration** – Professional activities described in the Individual Acceleration Plan (IPA) that enable, depending on the selected path: verification of the possibility of pilot implementation of the startup's solution for the Technology Recipient and/or obtaining capital from the Investor and/or product development and/or starting foreign expansion. |
| **Akcelerator** – spółka DGA S.A. z siedzibą w Poznaniu, realizująca Program akceleracyjny w ramach projektu pt. „Akcelerator Innowacji Przemysłowych INDUSTRYLAB III”. Od 1990 r. działa na rzecz rozwoju gospodarczego, w szczególności poprzez oferowanie mikroprzedsiębiorcom lub małym przedsiębiorcom dedykowanych programów opartych m.in. na wsparciu doradczym i mentorskim, które ze względu na indywidualny charakter mają na celu przyspieszenie procesu tworzenia produktu lub usługi i ich komercjalizacji. | **Accelerator** – DGA S.A. based in Poznań, implementing the Acceleration Program under the project titled "Industrial Innovation Accelerator INDUSTRYLAB III." Since 1990, it has been supporting economic development, particularly by offering dedicated programs to micro or small entrepreneurs, based on advisory and mentoring support aimed at accelerating the process of creating products or services and their commercialization. |
| **Aplikacja** - poprawnie wypełniony formularz zgłoszeniowy wraz z wymaganymi oświadczeniami zamieszczony na stronie <http://www.industrylab.pl/> (dalej również: formularz zgłoszeniowy), zawierający najważniejsze informacje o innowacyjnym rozwiązaniu. | **Application** – A correctly completed application form along with the required statements, available on the website [http://www.industrylab.pl/](http://www.industrylab.pl/%20) (also referred to as: application form), containing key information about the innovative solution. |
| **Aplikujący** – osoba lub podmiot, który złożył aplikację i spełnia (bądź potwierdził, że w przypadku pozytywnej oceny Aplikacji na dzień podpisania umowy o powierzenie grantu spełni) warunki wskazane w paragrafie 3 Regulaminu (dalej również: Zgłaszający). | **Applicant** – A person or entity who has submitted an application and meets (or has confirmed that, in the event of a positive application evaluation, they will meet by the time of signing the grant agreement) the conditions indicated in paragraph 3 of the Regulations (also referred to as: Submitter). |
| **FENG** – Program Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki, 2021-2027. | **FENG** – European Funds for a Modern Economy Programme, 2021-2027. |
| **Grantobiorca** - Aplikujący, który został zakwalifikowany do Programu oraz podpisał umowę o udziale w Programie Akceleracji (dalej również: Startup, Uczestnik). | **Grantee** – The Applicant who has been qualified for the Program and signed the participation agreement in the Acceleration Program (also referred to as Startup, Participant). |
| **Grant (dofinansowanie)** – pomoc de minimis przekazana Grantobiorcy, zgodnie z postanowieniami zawartej przez DGA S.A. i właściwego Partnera Biznesowego (jeśli dotyczy) z Grantobiorcą umowy  o powierzenie grantu, obejmująca wsparcie finansowe do wysokości maksymalnie 400 000 zł (lub nie więcej niż 200 000 w przypadku ścieżki sector-agnostic) z przeznaczeniem na realizację zgłoszonego w Aplikacji innowacyjnego rozwiązania (projektu). | **Grant (subsidy)** – De minimis aid provided to the Grantee under the terms of the agreement between S.A. and the relevant Business Partner (if applicable) with the Grantee, covering financial support up to a maximum of PLN 400,000 (or no more than PLN 200,000 in the case of the sector-agnostic path) for the implementation of the innovative solution (project) submitted in the application. |
| **Główne ścieżki branżowe** – W ramach Programu 100% akcelerowanych rozwiązań musi wpisywać się w Krajowe Inteligentne Specjalizacje. Akcelerator wybrał trzy główne obszary, które są zgodne z potrzebami Odbiorców Technologii: KIS 11: Automatyzacja i robotyka, KIS 10: Technologie informacyjne, komunikacyjne oraz geoinformacyjne oraz KIS 7: Gospodarka o obiegu zamkniętym.  Opis każdego z obszarów znajduje się na stronie <http://www.industrylab.pl/> | **Main industry paths** – Within the Program, 100% of the accelerated solutions must fall under the National Smart Specializations. The Accelerator has selected three main areas that align with the needs of Technology Recipients: KIS 11: Automation and Robotics, KIS 10: Information, Communication, and Geoinformation Technologies, and KIS 7: Circular Economy. Descriptions of each area are available on the website <http://www.industrylab.pl/> |
| **Indywidualny Program Akceleracji (IPA)** – program akceleracji dedykowany określonemu Grantobiorcy, trwający od 3 do 6 miesięcy, oparty na intensywnej współpracy Grantobiorcy, Akceleratora i Partnera Projektowego, obejmujący w szczególności wsparcie w formie pieniężnej, mające na celu przyspieszenie procesu rozwoju produktu (w tym usługi) lub technologii, a w szczególności ich walidację w warunkach zbliżonych do rzeczywistych u wskazanego Partnera Biznesowego. Projekty opracowane przez Aplikujących do Programu muszą wpisywać się w działy tematyczne Krajowych Inteligentnych Specjalizacji (szczegółowy wykaz znajduje się na stronie PARP: <https://www.parp.gov.pl/storage/grants/documents/759/20230524_Zacznik-nr-1-do-Regulaminu---Lista-Krajowych-Inteligentnych-Specjalizacji.pdf>) | **Individual Acceleration Program (IPA)** – An acceleration program tailored to a specific Grantee, lasting from 3 to 6 months, based on intensive collaboration between the Grantee, the Accelerator, and the Project Partner, focusing particularly on financial support to accelerate the development process of the product (including services) or technology, especially its validation under conditions similar to real ones with the indicated Business Partner. The projects developed by the Applicants must fit within the thematic sections of the National Smart Specializations (a detailed list is available on the PARP website: <https://www.parp.gov.pl/storage/grants/documents/759/20230524_Zacznik-nr-1-do-Regulaminu---Lista-Krajowych-Inteligentnych-Specjalizacji.pdf>). |
| **Kamień milowy** - istotny, zaplanowany, mierzalny element w projekcie, niezbędny dla postępu indywidualnego programu akceleracji, którego wystąpienie umożliwia podjęcie działań związanych z osiągnięciem następnego określonego harmonogramem indywidualnego programu akceleracji kamienia milowego lub (w przypadku końcowego kamienia milowego) oznacza zakończenie programu akceleracji poprzez uzyskanie wyników walidacji produktu (w tym usługi) lub technologii lub ich kluczowych elementów w środowisku zbliżonym do rzeczywistego. | **Milestone** – A significant, planned, measurable element in the project, essential for progressing the individual acceleration program. Achieving it enables actions related to reaching the next milestone set by the individual acceleration program schedule or (in the case of the final milestone) marks the completion of the acceleration program by obtaining product (including service) or technology validation results or their key elements in an environment similar to real conditions. |
| **Komisja Oceniająca** – Komisja składająca się z przedstawicieli Akceleratora/DGA S.A., Partnera Biznesowego, która dokonuje oceny nadesłanych Aplikacji, z możliwym udziałem przedstawicieli Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. | **Evaluating Committee** – A committee consisting of representatives of the Accelerator/S.A. and the Business Partner, which evaluates the submitted applications, with possible participation from representatives of the Polish Agency for Enterprise Development (PARP). |
| **Mikroprzedsiębiorca** lub **mały przedsiębiorca** – mikroprzedsiębiorca lub mały przedsiębiorca spełniający warunki określone w art. 22 rozporządzenia KE nr 651/2014. | **Micro or small entrepreneur** – A micro or small entrepreneur meeting the conditions specified in Article 22 of the EU Commission Regulation No. 651/2014. |
| **Odbiorca Technologii (OT)** – przedsiębiorca spełniający definicję małego lub średniego przedsiębiorstwa w rozumieniu załącznika I do rozporządzenia KE nr 651/2014 lub dużego przedsiębiorcy czyli innego niż spełniającego definicję mikro, małego lub średniego w rozumieniu załącznika I do rozporządzenia KE nr 651/2014, potwierdzoną wpisem do odpowiedniego rejestru lub jednostka samorządu terytorialnego (JST) bądź jednostka sektora finansów publicznych inna niż JST, zainteresowany wykorzystaniem technologii lub współpracą przy rozwoju produktów (w tym usług) startupów uczestniczących w akceleracji; niepowiązany z Akceleratorem w rozumieniu art. 6c ust. 2 ustawy o utworzeniu PARP. | **Technology Recipient (TR)** – An entrepreneur meeting the definition of a small or medium-sized enterprise under Annex I of the EU Commission Regulation No. 651/2014 or a large enterprise (i.e., one not meeting the definition of micro, small, or medium-sized enterprise under Annex I of the EU Commission Regulation No. 651/2014), confirmed by registration in the appropriate register, or a local government unit (LGU) or a public finance sector unit other than LGU, interested in utilizing technology or collaborating in the development of products (including services) of startups participating in the acceleration; unrelated to the Accelerator under Article 6c, paragraph 2 of the Act on the Establishment of PARP. |
| **Opiekun startupu** - osoba wskazana przez Akcelerator do bezpośredniej współpracy z Grantobiorcą do bieżących konsultacji i monitorowania postępu rozwijanego projektu. | **Startup Mentor** – A person appointed by the Accelerator for direct cooperation with the Grantee, for ongoing consultations, and monitoring the progress of the developed project. |
| **PARP** – Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, która pełni rolę Instytucji Pośredniczącej dla działania 2.28 Startup Booster Poland, w ramach II osi priorytetowej „Środowisko sprzyjające innowacjom“ dla programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki 2021-2027. | **PARP** – The Polish Agency for Enterprise Development, which serves as the Intermediate Institution for Measure 2.28 Startup Booster Poland, under the second priority axis "Innovation-Friendly Environment" of the European Funds for a Modern Economy Program 2021-2027. |
| **Partner Projektowy** - Partner Biznesowy lub ekosystemowy lub zagraniczny. | **Project Partner** – A Business, Ecosystem, or Foreign Partner. |
| **Partner Biznesowy** - Odbiorca Technologii (duże, średnie lub małe przedsiębiorstwo, jednostka samorządu terytorialnego, jednostka sektora finansów publicznych) lub Inwestor (np. fundusz inwestycyjny VC, stowarzyszenie aniołów biznesu) zaangażowany w realizację właściwych ścieżek akceleracji; nie będący podmiotem powiązanym ze startupami oraz akceleratorem w rozumieniu art. 6c ustawy o PARP. | **Business Partner** – A Technology Recipient (large, medium, or small enterprise, local government unit, public finance sector unit) or an Investor (e.g., venture capital fund, business angel association) involved in the implementation of the relevant acceleration paths; not affiliated with the startups or the accelerator under Article 6c of the Act on PARP. |
| **Partner ekosystemowy** - podmiot dysponujący zasobami i potencjałem służącym zwiększeniu szans na szybki rozwój działalności startupu uczestniczącego w programie akceleracji (np. podmiot działający na rzecz innowacyjności, instytucja otoczenia biznesu, szkoła wyższa, duże lub średnie przedsiębiorstwo; jednostka samorządu terytorialnego, animator społeczności startupowych itp.). | **Ecosystem Partner** – An entity with resources and potential to increase the chances of rapid development of a startup participating in the acceleration program (e.g., innovation-focused entity, business support institution, higher education institution, large or medium enterprise; local government unit, startup community animator, etc.). |
| **Partner zagraniczny** - podmiot mający siedzibę poza terytorium Rzeczypospolitej Polskiej dysponujący zasobami i potencjałem służącym zwiększeniu szans na szybki rozwój działalności startupów uczestniczących w programie akceleracji (może pełnić rolę zarówno jako OT, funduszu inwestycyjnego VC, jak i partnera ekosystemowego). | **Foreign Partner** – An entity based outside the territory of the Republic of Poland with resources and potential to increase the chances of rapid development of startups participating in the acceleration program (may act as both TR, a VC investment fund, and an ecosystem partner). |
| **Pomoc** – pomoc w rozumieniu rozdziału 5 rozporządzenia Ministra Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 7 listopada 2022 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki 2021-2027 przyznawaną Grantobiorcy przez Akcelerator, w formie dofinansowania. Warunki udzielenia pomocy określa Rozporządzenie Komisji UE nr 651/2014. | **Aid** – Assistance as defined in Chapter 5 of the Regulation of the Minister of Funds and Regional Policy of November 7, 2022, on the provision of financial assistance by the Polish Agency for Enterprise Development under the European Funds for a Modern Economy Program 2021-2027 to the Grantee by the Accelerator in the form of subsidies. The conditions for granting aid are specified in EU Commission Regulation No. 651/2014. |
| **Pomoc de minimis** - pomoc udzielana grantobiorcom (startupom) w ramach programu akceleracji, do której mają zastosowanie przepisy rozporządzenia Komisji (UE) 2023/2831 z dnia 13 grudnia 2023 r.  w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy de minimis (Dz. Urz. UE L, 2023/2831 z 15.12.2023). Zgodnie z rozporządzeniem limit pomocy de minimis wynosi 300 tys. EUR w okresie 3 lat dla jednego przedsiębiorcy. Pomoc w ramach niniejszego projektu jest przekazywana na podstawie umowy o powierzenie grantu (akceleracji) zawartej pomiędzy Akceleratorem a grantobiorcą (startupem), o której mowa w art. 41 ust. 7 ustawy wdrożeniowej. Kwota pomocy de minimis udzielonej startupowi przez Akcelerator nie może przekroczyć 400 000,00 PLN,  z wyłączeniem pomocy de minimis udzielanej startupowi uczestniczącemu w akceleracji sector-agnostic, której wysokość nie może przekroczyć 200 000,00 PLN. Akcelerator prowadzi rejestr udzielonej pomocy de minimis i wyda startupowi stosowne zaświadczenie o otrzymanej pomocy de minimis. | **De minimis aid** – Aid provided to grantees (startups) under the acceleration program, subject to the provisions of the EU Commission Regulation 2023/2831 of December 13, 2023, on the application of Articles 107 and 108 of the Treaty on the Functioning of the European Union to de minimis aid (Official Journal of the EU, 2023/2831 of December 15, 2023). According to the regulation, the de minimis aid limit is EUR 300,000 over 3 years per entrepreneur. The aid under this project is provided based on a grant (acceleration) agreement between the Accelerator and the grantee (startup), as mentioned in Article 41, paragraph 7 of the implementation act. The de minimis aid amount granted to a startup by the Accelerator cannot exceed PLN 400,000, excluding de minimis aid granted to startups participating in sector-agnostic acceleration, which cannot exceed PLN 200,000. The Accelerator maintains a register of de minimis aid and will issue the startup a relevant certificate of the received de minimis aid. |
| **Postakceleracja** – działania zmierzające do zmaksymalizowania rezultatów projektu osiągniętych przez Startup w wyniku Akceleracji, realizowany we współpracy z zespołem Akceleratora (w tym opiekunów startupów) trwający od 3 do 12 miesięcy po zakończeniu Indywidualnego Programu Akceleracyjnego. | **Post-acceleration** – Actions aimed at maximizing the project's results achieved by the Startup during the Acceleration, carried out in cooperation with the Accelerator team (including startup mentors), lasting from 3 to 12 months after the conclusion of the Individual Acceleration Program. |
| **Program** – ogólnopolski program akceleracyjny INDUSTRYLAB III autorstwa DGA S.A. trwający 36 miesięcy (01.01.2024 r. – 31.12.2026r.) i składający się z pięciu rund akceleracji, od 3 do 6 miesięcy każda. Do programu akceleracyjnego zakwalifikowanych zostanie łącznie co najmniej 40 Startupów - Grantobiorców. Program dostarcza Grantobiorcom zindywidualizowanych usług mających na celu zdynamizowanie ich rozwoju i opiera się na intensywnej pracy Akceleratora ze Startupami w ramach 5 ścieżek. | **Program** – A nationwide acceleration program INDUSTRYLAB III, created by S.A., lasting 36 months (01.01.2024 – 31.12.2026) and consisting of five rounds of acceleration, each lasting from 3 to 6 months. A total of at least 40 Startups – Grantees will be qualified for the acceleration program. The Program provides Grantees with individualized services aimed at boosting their development, based on the intensive collaboration between the Accelerator and Startups within five paths. |
| **Projekt** – innowacyjny pomysł biznesowy, rozwiązanie, produkt lub usługa, które Aplikujący planuje rozwijać w Indywidualnym Programie Akceleracji we współpracy ze wskazanym Partnerem Biznesowym (w wyjątkiem ścieżki sector-agnostic), wpisujący się w działy tematyczne Krajowych Inteligentnych Specjalizacji oraz obszary zainteresowań wskazanego Partnera Biznesowego opisane na stronie <http://www.industrylab.pl/>. | **Project** – An innovative business idea, solution, product, or service that the Applicant plans to develop in the Individual Acceleration Program in cooperation with the designated Business Partner (with the exception of the sector-agnostic path), aligned with the thematic sections of the National Smart Specializations and areas of interest of the designated Business Partner described on the website <http://www.industrylab.pl/>. |
| **Runda** – okres akceleracji trwający minimalnie od 3 do maksymalnie 6 miesięcy. W ramach Programu „Akcelerator Innowacji Przemysłowych INDUSTRYLAB III” DGA S.A. przewidziało pięć rund akceleracji. W uzasadnionych przypadkach liczba rund może ulec zmianie. | **Round** – A period of acceleration lasting from 3 to 6 months. Under the "Industrial Innovation Accelerator INDUSTRYLAB III" program, S.A. has scheduled five acceleration rounds. In justified cases, the number of rounds may be subject to change. |
| **Rozporządzenie PARP-FENG** - rozporządzenie Ministra Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 7 listopada 2022 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej w ramach programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki 2021-2027 (Dz. U z 2022 poz. 2510, z późn. zm.). | **PARP-FENG Regulation** – The regulation of the Minister of Funds and Regional Policy of November 7, 2022, on the provision of financial assistance by the Polish Agency for Enterprise Development under the European Funds for a Modern Economy Program 2021-2027 (Journal of Laws, 2022, item 2510, as amended). |
| **Sector-agnostic** - ścieżka akceleracji bez obligatoryjnego udziału partnera biznesowego, zakładająca rozwój startupu o potencjale rynkowym, którego produkt aktualnie nie stanowi przedmiotu ewentualnej współpracy z Odbiorcą Technologii lub Inwestorem. | **Sector-agnostic** – An acceleration path without the mandatory participation of a business partner, assuming the development of a startup with market potential, whose product is not currently the subject of possible collaboration with the Technology Recipient or Investor. |
| **Soft-landing** – działania o charakterze pomostowym w ramach ścieżki akceleracji „Poland Prize”, realizowane w okresie nie dłuższym niż 3 miesiące, mające zapewnić Grantobiorcy niezbędne warunki dla podjęcia właściwej działalności biznesowej, uwzględniające m.in. wsparcie tzw. „konsjerża” (doradca – Opiekun Startupu). | **Soft-landing** – bridging activities within the framework of the "Poland Prize" acceleration path, implemented for a period not exceeding 3 months, aimed at providing the Grant Recipient with the necessary conditions for starting proper business operations, including, among others, support from a so-called "concierge" (advisor – Startup Mentor). |
| **Umowa o powierzenie grantu** - umowa trójstronna podpisana pomiędzy Akceleratorem, Partnerem Projektowym (jeśli dotyczy) a Grantobiorcą określająca przedmiot umowy, warunki współpracy, prawa i obowiązki stron w zakresie realizacji programu akceleracji. | **Grant award agreement** – a tripartite agreement signed between the Accelerator, the Project Partner (if applicable), and the Grant Recipient, defining the subject of the agreement, terms of cooperation, and the rights and obligations of the parties in relation to the implementation of the acceleration program. |
| **Wytyczne kwalifikowalności** – wytyczne w zakresie kwalifikowalności wydatków w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Funduszu Sprawiedliwej Transformacji na lata 2021-2027. | **Eligibility guidelines** – guidelines on the eligibility of expenses within the framework of the European Regional Development Fund, the European Social Fund, the Cohesion Fund, and the Just Transition Fund for the years 2021-2027. |
|  |  |
| **§ 2 WSTĘP** | **§ 2 INTRODUCTION** |
| 1. Program realizowany jest w ramach działania 2.28 Startup Booster Poland, w ramach II osi priorytetowej „Środowisko sprzyjające innowacjom“ Programu Operacyjnego Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki 2021-2027. | 1. The Program is implemented under action 2.28 Startup Booster Poland, within the second priority axis “Environment conducive to innovation” of the European Funds for a Modern Economy Operational Program 2021-2027. |
| 2. Celem Programu jest wyłonienie, rozwój i walidacja w warunkach zbliżonych do rzeczywistych  i komercjalizacja innowacyjnych rozwiązań produktowych, usługowych lub procesowych będących odpowiedzią na zidentyfikowane potrzeby Partnerów Projektowych (z wyjątkiem: ścieżki sector-agnostic), zaproponowanych przez Startupy-Grantobiorców. Rozwiązania wpisywać się będą w działy tematyczne Krajowych Inteligentnych Specjalizacji, a minimum 30% Startupów ukończy Program w ramach Głównych ścieżek branżowych. | 2. The aim of the Program is to select, develop, and validate under near-real conditions, and commercialize innovative product, service, or process solutions that respond to the identified needs of Project Partners (excluding: sector-agnostic path), proposed by Startup Grant Recipients. The solutions will align with the thematic areas of the National Smart Specializations, and a minimum of 30% of Startups will complete the Program within the main industry paths. |
| 3. Program umożliwia rozwój innowacyjnych rozwiązań produktowych, usługowych lub procesowych w ramach pięciu dostępnych ścieżek akceleracji:  a) branżowej z Partnerem Biznesowym lub publicznym (B2B/B2A),  b) z funduszem Venture Capital,  c) Poland Prize (wyłącznie dla startupów spoza Polski),  d) Go Global (we współpracy z Partnerem zagranicznym),  e) sector-agnostic (bez udziału Partnera Biznesowego). | 3. The Program enables the development of innovative product, service, or process solutions within five available acceleration paths:  a) industry-specific with a Business or public Partner (B2B/B2A),  b) with a Venture Capital fund,  c) Poland Prize (exclusively for startups from outside Poland),  d) Go Global (in cooperation with an international Partner),  e) sector-agnostic (without the involvement of a Business Partner). |
| 4. Program zapewni Grantobiorcom indywidualnie dostosowane wsparcie finansowe, a także kadrowe, techniczne i technologiczne zaangażowanych Partnerów Projektowych, których pożądanym celem będzie wdrożenie i/lub komercjalizacja ich projektu. | 4. The Program will provide Grant Recipients with individually tailored financial support, as well as human, technical, and technological resources from involved Project Partners, whose desired goal will be the implementation and/or commercialization of their project. |
| 5. Program trwa co najmniej do dnia 31 grudnia 2026 roku i składa się z pięciu rund akceleracji trwających od 3 do 6 miesięcy każda. Po okresie akceleracji następuje okres postakceleracji,  w którym Startup aktywnie uczestniczy celem udzielania Akceleratorowi niezbędnych bieżących informacji, prowadzonych działań ewaluacyjnych, monitoringowych, a także służących komercjalizacji. Do programu akceleracyjnego zostanie zakwalifikowanych co najmniej 40 Grantobiorców, w tym przynajmniej 12 Grantobiorców wpisywać się będzie w jedną z trzech ścieżek branżowych określonych w par. 1 “Słownik pojęć”. | 5. The Program will last at least until December 31, 2026, and consists of five acceleration rounds lasting from 3 to 6 months each. After the acceleration period, there is a post-acceleration period in which the Startup actively participates to provide the Accelerator with necessary current information, carry out evaluation and monitoring activities, and assist in commercialization. At least 40 Grant Recipients will be qualified for the acceleration program, including at least 12 Grant Recipients in one of the three industry-specific paths defined in paragraph 1 “Glossary of Terms.” |
| 6. Grantobiorcy otrzymują dofinansowanie w kwotach netto. | 6. Grant Recipients receive funding in net amounts. |
| 7. Udział Grantobiorców w programie akceleracyjnym jest bezpłatny. | 7. Participation of Grant Recipients in the acceleration program is free of charge. |
| 8. Wszystkie prawa autorskie oraz własności intelektualnej do rozwiązań wypracowanych w ramach programu akceleracji pozostają wyłączną własnością Grantobiorcy. Program akceleracji ma charakter EQUITY-FREE tj. wyklucza możliwość obejmowania w okresie realizacji IPA udziałów w akcelerowanych startupach przez Akcelerator lub podmioty z nim powiązane w rozumieniu art. 6c ustawy z dnia 9.11.2000 r. o PARP. | 8. All copyright and intellectual property rights to solutions developed under the acceleration program remain the exclusive property of the Grant Recipient. The acceleration program is EQUITY-FREE, meaning it excludes the possibility of the Accelerator or entities related to it, as defined in Article 6c of the Act of November 9, 2000, on PARP, acquiring shares in the accelerated startups during the IPA implementation period. |
|  |  |
| **§ 3 UCZESTNIK PROGRAMU** | **§ 3 PROGRAM PARTICIPANT** |
| 1.Uczestnikiem Programu może zostać podmiot, który:  a) jest mikro lub małym przedsiębiorstwem zgodnie z definicją w par. 1 „Słownik pojęć”,  b) prowadzi działalność w formie spółki kapitałowej, w rozumieniu art. 4 §1 pkt 2 Kodeksu spółek handlowych przez okres nie dłuższy niż 5 lat (status potwierdzany na dzień podpisania Umowy o powierzenie grantu),  c) posiada pełnię praw do dysponowania zgłoszonym w aplikacji Projektem, który chce rozwijać w Programie i uprawnienia do rozporządzania nim we własnym imieniu,  d) jest wolny od wszelkich obciążeń prawnych, zabezpieczenia lub jakiegokolwiek roszczenia podmiotu trzeciego,  e) jest nienotowany na giełdzie w okresie do 5 lat od dnia rejestracji w odpowiednim rejestrze,  f) nie dokonał jeszcze podziału zysku i nie został utworzony w wyniku połączenia,  g) nie przejął działalności innego przedsiębiorcy,  h) nie jest w żaden sposób powiązany kapitałowo lub osobowo w rozumieniu art. 6c ust. 2 ustawy o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości z DGA S.A, lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu DGA lub osobami wykonującymi w imieniu DGA czynności związane z realizacją programu akceleracji, a grantobiorcą, lub z Partnerem Projektowym, który został wskazany przez Aplikującego do współpracy w ramach Indywidualnego programu akceleracji. | 1. An entity may become a Program Participant if it:  a) is a micro or small enterprise according to the definition in paragraph 1 “Glossary of Terms,”  b) operates as a capital company, as defined in Article 4 §1 item 2 of the Commercial Companies Code, for no more than 5 years (status confirmed on the date of signing the Grant Agreement),  c) has full rights to manage the Project submitted in the application, which it wishes to develop within the Program, and the authority to handle it in its own name,  d) is free from any legal encumbrances, security interests, or claims by third parties,  e) is not listed on the stock exchange within 5 years from the date of registration in the relevant register,  f) has not yet distributed profits and was not created as a result of a merger,  g) has not taken over the activities of another entrepreneur,  h) is not in any way capital- or personally-related as understood in Article 6c paragraph 2 of the Act on the establishment of the Polish Agency for Enterprise Development with S.A., or persons authorized to incur obligations on its behalf, or persons performing activities related to the implementation of the acceleration program on its behalf, with the Grant Recipient or the Project Partner indicated by the Applicant for cooperation in the Individual Acceleration Program. |
| 2. Pomoc udzielona w ramach Projektu nie może zostać udzielona:  a) podmiotowi wykluczonemu z możliwości otrzymania dofinansowania na podstawie powszechnie obowiązujących przepisów prawa, w szczególności na podstawie:  (i) art. 6b ust.3 ustawy o PARP (Dz. U. z 2016 r. poz. 359),  (ii) art. 41. ustawy z dnia 28 kwietnia 2022 r. o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2021-2027 (Dz. U. z 2022 r. poz. 1079),  (iii) art. 207 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz.U. 2009 nr 157 poz.1240),  (iv) art. 12 ust. 1 pkt. 1 ustawy z dnia 15 czerwca 2012 r. o skutkach powierzania wykonywania pracy cudzoziemcom przebywającym wbrew przepisom na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej (Dz. U. poz. 769) lub art. 9 ust. 1 pkt 2a ustawy z dnia 28 października 2002 r. o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych za czyny zabronione pod groźbą kary (Dz. U. z 2015 r. poz. 1212 z późn. zm.),  b) podmiotowi:  (i) który znajduje się w trudnej sytuacji w rozumieniu unijnych przepisów dotyczących pomocy państwa zgodnie z rozporządzeniem Komisji (UE) nr 651/2014, lub  (ii) na którym ciąży obowiązek zwrotu pomocy wynikający z decyzji Komisji (UE) uznającej pomoc za niezgodną z prawem oraz rynkiem wewnętrznym, lub  (iii) w przypadkach wskazanych w art. 3 ust. 3 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1301/2013,  (iv) wpisanemu bądź powiązanemu z podmiotem lub osobą wpisaną na podstawie decyzji ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji do wykazu “Lista osób i podmiotów objętych sankcjami”, o której mowa w ustawie o szczególnych rozwiązaniach w zakresie przeciwdziałania wspieraniu agresji na Ukrainę oraz służących ochronie bezpieczeństwa narodowego. | 2. Assistance provided under the Project cannot be granted to:  a) an entity excluded from receiving funding based on generally applicable laws, in particular:  (i) Article 6b paragraph 3 of the Act on PARP (Journal of Laws 2016 item 359),  (ii) Article 41 of the Act of April 28, 2022, on the principles of implementing programs in the field of cohesion policy financed by the 2021-2027 financial perspective (Journal of Laws 2022 item 1079),  (iii) Article 207 of the Act of August 27, 2009, on public finance (Dz.U. 2009 no. 157 item 1240),  (iv) Article 12 paragraph 1 item 1 of the Act of June 15, 2012, on the consequences of employing foreigners staying illegally in the territory of the Republic of Poland (Journal of Laws item 769) or Article 9 paragraph 1 item 2a of the Act of October 28, 2002, on the liability of collective entities for acts prohibited under penalty (Journal of Laws 2015 item 1212 as amended),  b) an entity:  (i) that is in financial difficulty as defined by EU state aid regulations in accordance with Commission Regulation (EU) No 651/2014, or  (ii) that is subject to a repayment obligation resulting from a Commission decision (EU) declaring aid illegal and incompatible with the internal market, or  (iii) in the cases specified in Article 3 paragraph 3 of Regulation (EU) No 1301/2013 of the European Parliament and Council,  (iv) listed or associated with an entity or person listed under the decision of the Minister of the Interior and Administration on the "List of persons and entities subject to sanctions," as referred to in the Act on special solutions for counteracting support for aggression against Ukraine and for the protection of national security. |
| 3. Ponadto pomoc w ramach Projektu nie może zostać udzielona podmiotowi:  a) co do którego istnieje uzasadniona wątpliwość odnośnie posiadania praw do dysponowania zgłoszonym w aplikacji innowacyjnym pomysłem biznesowym, rozwiązaniem, programem lub innym projektem zgłoszonym do programu, lub są one przedmiotem sporu, zabezpieczenia lub roszczenia jakiegokolwiek podmiotu trzeciego,  b) toczy się wobec niego postępowanie naprawcze,  c) który uzyskał dofinansowanie na te same działania w ramach innych programów akceleracji, w tym w oparciu o środki uzyskane w ramach działania 2.28 Startup Booster Poland finansowanego ze środków Programu Operacyjnego Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki.  d) na projekt, w odniesieniu do którego Komisja Oceniająca nie znajduje uzasadnienia biznesowego w danej rundzie Programu. Pomoc finansowa nie może być udzielona na działalność w zakresie:  (i) wytwarzania, przetwórstwa lub wprowadzania do obrotu tytoniu i wyrobów tytoniowych,  (ii) produkcji lub wprowadzania do obrotu napojów alkoholowych,  (iii) produkcji lub wprowadzania do obrotu treści pornograficznych,  (iv) obrotu materiałami wybuchowymi, bronią i amunicją,  (v) gier losowych, zakładów wzajemnych, gier na automatach i gier na automatach  o niskich wygranych,  (vi) produkcji lub wprowadzania do obrotu środków odurzających, substancji psychotropowych lub prekursorów,  (vii) wyłączeń blokowych zgodnie z art. 1 rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu. | Furthermore, assistance under the Project cannot be granted to an entity:  a) for which there is reasonable doubt regarding the rights to manage the innovative business idea, solution, program, or other project submitted to the program, or if they are the subject of a dispute, security, or claims by any third party,  b) against which restructuring proceedings are ongoing,  c) that has received funding for the same activities under other acceleration programs, including funds obtained under action 2.28 Startup Booster Poland financed by the European Funds for a Modern Economy Operational Program,  d) for a project where the Evaluation Committee finds no business justification in the given round of the Program. Financial assistance cannot be granted for activities in:  (i) the manufacturing, processing, or marketing of tobacco and tobacco products,  (ii) the production or marketing of alcoholic beverages,  (iii) the production or marketing of pornographic content,  (iv) the trade of explosives, weapons, and ammunition,  (v) gambling, betting, slot machine games, and low-stakes slot machine games,  (vi) the production or marketing of narcotics, psychotropic substances, or precursors,  (vii) block exemptions in accordance with Article 1 of Commission Regulation (EU) No 651/2014 of June 17, 2014, declaring certain categories of aid compatible with the internal market under Article 107 and 108 of the Treaty. |
| 4. Uczestnik potwierdza pisemnie spełnienie wyżej wymienionych warunków z pkt. 1-3 przed podpisaniem Umowy o powierzenie grantu (oświadczenia będą załącznikami do Umowy). | 4. The Participant must confirm in writing the fulfillment of the above conditions from points 1-3 before signing the Grant Agreement (the statements will be annexes to the Agreement). |
|  |  |
| **§ 4 PROCEDURA APLIKACYJNA** | **§ 4 APPLICATION PROCEDURE** |
| 1. Zgłoszenie do udziału w Programie odbywa się poprzez wypełnienie formularza zgłoszeniowego zamieszczonego na stronie internetowej (www.industrylab.pl) oraz zaakceptowanie regulaminu Projektu wraz z oświadczeniami. | 1. Application for participation in the Program is done by completing the application form available on the website (www.industrylab.pl) and accepting the Project's regulations along with the declarations. |
| 2. Grantobiorcy wybierani są w drodze otwartego naboru ogłoszonego przez Akcelerator, który ogłasza nabór do danych ścieżek dostępnych w ramach Programu przed każdą z Rund z minimalnym terminem składania formularzy zgłoszeniowych wynoszącym 30 dni kalendarzowych. Akcelerator w trakcie trwania Programu otworzy nabory do wszystkich 5 ścieżek (przy czym minimum 2 rundy odbędą się w ramach ścieżki “Go Global” i “Poland Prize”), przez co program będzie odpowiadał na różne potrzeby rynkowe szerokiego grona Partnerów Projektowych. Grono Partnerów Projektowych nie jest zamknięte i w trakcie realizacji Programu może być uzupełniane o kolejne podmioty. | 2. Grant recipients are selected through an open recruitment process announced by the Accelerator, which announces recruitment for available paths within the Program before each Round, with a minimum submission deadline of 30 calendar days for the application forms. During the Program, the Accelerator will open recruitments for all 5 paths (with a minimum of 2 rounds in the "Go Global" and "Poland Prize" paths), ensuring the program responds to the diverse market needs of a wide range of Project Partners. The group of Project Partners is not closed and may be expanded with additional entities during the Program’s implementation. |
| 3. Akcelerator potwierdzi Zgłaszającemu drogą elektroniczną otrzymanie formularza zgłoszeniowego. | 3. The Accelerator will confirm receipt of the application form to the Applicant via electronic means. |
| 4. Materiały i dokumenty przekazane do Akceleratora dotyczące innowacyjnego rozwiązania nie będą zwracane Zgłaszającemu i zostaną przekazane do archiwum dokumentacji Projektu. Startupy zgłaszają innowacyjne rozwiązania wyłącznie na własny koszt oraz ryzyko, co oznacza w szczególności, iż Akcelerator nie jest zobowiązany do zapłaty na rzecz Aplikujących jakichkolwiek należności związanych pośrednio bądź bezpośrednio ze zgłoszeniem innowacyjnego rozwiązania. | 4. Materials and documents submitted to the Accelerator related to the innovative solution will not be returned to the Applicant and will be archived in the Project documentation. Startups submit innovative solutions at their own expense and risk, which means, in particular, that the Accelerator is not obligated to pay the Applicant any fees related directly or indirectly to the submission of an innovative solution. |
| 5. Na każdym etapie oceny zgłaszanego rozwiązania, Aplikujący zobowiązany jest do udzielania przedstawicielom Akceleratora dodatkowych informacji i wyjaśnień. | 5. At every stage of evaluating the submitted solution, the Applicant is obligated to provide additional information and explanations to the Accelerator’s representatives. |
| 6. Rekrutacja do udziału w każdej rundzie akceleracji podzielona została na 4 etapy:  Etap 1: ocena formalna (kryteria dostępu) – aplikacje rozpatrywane będą na bieżąco według kolejności ich wpływu; ocena zakończy się nie później niż 5 dni roboczych po zakończonym naborze (w przypadku liczby zgłoszeń powyżej 50 termin może zostać wydłużony o kolejne 5 dni robocze).  Etap 2: ocena merytoryczna formularza zgłoszeniowego (kryteria jakościowe) - do 10 dni roboczych od zakończenia oceny formalnej (w przypadku liczby zgłoszeń powyżej 50 termin może zostać wydłużony o kolejnych 10 dni roboczych).  Etap 3: Startup Camp: 2-dniowe warsztaty (kryteria jakościowe) – do 10 dni roboczych od zakończenia oceny merytorycznej.  Etap 4: Startup Camp: prezentacja zgłaszanego rozwiązania przez Startup przed Komisją Oceniającą (kryteria jakościowe) – 1 dzień po zakończeniu warsztatów. | The recruitment for participation in each round of acceleration is divided into 4 stages:  Stage 1: Formal evaluation (access criteria) – applications will be reviewed on an ongoing basis according to the order in which they are received. The evaluation will be completed no later than 5 business days after the recruitment closes (if the number of applications exceeds 50, the deadline may be extended by another 5 business days).  Stage 2: Substantive evaluation of the application form (quality criteria) – up to 10 business days after the formal evaluation is completed (if the number of applications exceeds 50, the deadline may be extended by another 10 business days).  Stage 3: Startup Camp: 2-day workshops (quality criteria) – up to 10 business days after the substantive evaluation is completed.  Stage 4: Startup Camp: presentation of the submitted solution by the Startup before the Evaluation Committee (quality criteria) – 1 day after the workshops. |
| 7. W skład Komisji Oceniającej wchodzą:  a) przedstawiciele Akceleratora - Eksperci Oceniający (Etap 1, 2, 3 oraz 4),  b) przedstawiciele Partnerów Projektowych (Etap 2, 4 z możliwością wglądu do aplikacji zgłoszeniowych w Etapie 1 oraz uczestnictwa w warsztatach w Etapie 3). | 7. The Evaluation Committee consists of:  a) Representatives of the Accelerator - Evaluation Experts (Stages 1, 2, 3, and 4),  b) Representatives of Project Partners (Stage 2, 4 with the possibility of reviewing application forms in Stage 1 and participating in the workshops in Stage 3). |
| 8. Formularz zgłoszeniowy musi być przygotowany w języku polskim bądź angielskim i zawierać kluczowe założenia i rozwiązania zgodnie z postawionymi w Aplikacji zagadnieniami. Formularz zgłoszeniowy podlegać będzie ocenie pod kątem spełnienia kryteriów formalnych (dostępu – ocenianych metodą „zero – jedynkową“ na zasadzie spełnia / nie spełnia), do których należą:  a) złożenie oświadczenia o znajomości Regulaminu Projektu i jego akceptacji,  b) kompletność formularza zgłoszeniowego,  c) zgłaszane rozwiązanie wpisuje się w Krajowe Inteligentne Specjalizacje i nie dotyczy działalności wykluczonych z dofinansowania wskazanych w Regulaminie,  d) złożenie oświadczenia o posiadaniu pełnego prawa do zgłoszonego innowacyjnego rozwiązania, oraz że zgłaszane rozwiązanie jest wolne od wszelkich obciążeń prawnych, zabezpieczenia lub jakiegokolwiek roszczenia podmiotu trzeciego,  e) złożenie oświadczenia o braku powiązań kapitałowych lub osobowych między Zgłaszającym a Akceleratorem oraz Partnerem Biznesowym biorącym udział w Projekcie,  z którym startup chce nawiązać współpracę w ramach indywidulanego programu akceleracyjnego,  f) złożenie oświadczenia o prawdziwości danych zawartych w formularzu zgłoszeniowym,  g) wyrażenie zgody na przetwarzanie danych osobowych zgodnie z obowiązującymi przepisami. | 8. The application form must be prepared in Polish or English and include key assumptions and solutions in accordance with the issues outlined in the Application. The application form will be evaluated for compliance with formal criteria (access criteria – evaluated using a "binary method" of meets/does not meet), which include:  a) Submission of a statement of familiarity with and acceptance of the Project Regulations,  b) Completeness of the application form,  c) The proposed solution aligns with the National Smart Specializations and does not involve activities excluded from funding as indicated in the Regulations,  d) Submission of a statement confirming full rights to the submitted innovative solution, and that the submitted solution is free from any legal burdens, security interests, or third-party claims,  e) Submission of a statement confirming no capital or personal ties between the Applicant and the Accelerator or Business Partner participating in the Project with whom the startup seeks to cooperate within the individual acceleration program,  f) Submission of a statement confirming the truthfulness of the data contained in the application form,  g) Consent to the processing of personal data in accordance with applicable laws. |
| 9. W ramach oceny kryteriów formalnych, Akcelerator może wezwać Zgłaszającego do jednorazowego uzupełnienia formularza i/lub dostarczenia dokumentów potwierdzających spełnienie kryteriów formalnych, w terminie do 3 dni roboczych od dnia wysłania wezwania na adres poczty elektronicznej Zgłaszającego podanej w formularzu. | 9. As part of the formal criteria evaluation, the Accelerator may request the Applicant to supplement the form and/or provide documents confirming compliance with the formal criteria within 3 business days from the day the request was sent to the Applicant's email address provided in the form. |
| 10. Aplikacje niespełniające kryteriów formalnych, lub które nie zostaną uzupełnione pomimo wezwania do uzupełnienia braków zostaną odrzucone. Etap oceny formalnej kończy się powiadomieniem Zgłaszającego o decyzji Komisji Oceniającej tj. o akceptacji formalnej wniosku i przejściu do oceny merytorycznej bądź powiadomieniem Zgłaszającego o odrzuceniu aplikacji wraz z podaniem przyczyny. | 10. Applications that do not meet the formal criteria or that are not supplemented despite the request for completion will be rejected. The formal evaluation stage ends with a notification to the Applicant of the Evaluation Committee’s decision, i.e., formal acceptance of the application and transition to the substantive evaluation or notification of the application's rejection, along with the reason provided. |
| 11. Kryteria jakościowe w ramach oceny merytorycznej formularza w Etapie 2:  a) dla ścieżek akceleracja branżowa, akceleracja z funduszem VC, sector-agnostic i Poland Prize:  (i) stopień dopasowania produktu/usługi do obszarów zainteresowania Partnera Projektu (nie dotyczy ścieżki sector-agnostic) i obszarów KIS,  (ii) deklarowany stopień zaawansowania technologicznego realizacji produktu/usługi  na skali TRL (Technical Readiness Level),  (iii) deklarowany stopień innowacyjności rozwiązania,  (iv) doświadczenie i komplementarność zespołu,  (v) potencjał rynkowy i wartość dodana ze współpracy,  (vi) wykonalność i aspekty impactowe,  (vii) opłacalność i model biznesowy,  (viii) planowany efekt współpracy;  b) dla ścieżki Go Global:  (i) deklarowany stopień zaawansowania technologicznego realizacji produktu/usługi  na skali TRL (Technical Readiness Level),  (ii) doświadczenie i komplementarność zespołu,  (iii) stopień dopasowania produktu/usługi do danego rynku,  (iv) wizja rozwoju produktu i planowany efekt akceleracji. | 11. Quality criteria for the substantive evaluation of the form in Stage 2:  a) For the paths: industry acceleration, acceleration with a VC fund, sector-agnostic, and Poland Prize:  i) Degree of product/service fit with the areas of interest of the Project Partner (not applicable to the sector-agnostic path) and the KIS areas,  ii) Declared level of technological advancement of the product/service on the TRL (Technical Readiness Level) scale,  iii) Declared degree of innovation of the solution,  iv) Team experience and complementarity,  v) Market potential and added value of the collaboration,  vi) Feasibility and impact aspects,  vii) Profitability and business model,  viii) Planned effect of the collaboration;  b) For the Go Global path:  i) Declared level of technological advancement of the product/service on the TRL scale,  ii) Team experience and complementarity,  iii) Degree of product/service fit to the given market,  iv) Product development vision and planned effect of the acceleration. |
| 12. Każde kryterium jest oceniane w skali 1-5 (1 oznacza zupełny brak spełnienia warunków jakie są w danym kryterium, 5 - pełne dopasowanie do opisu kryterium). | 12. Each criterion is evaluated on a scale of 1-5 (1 indicates the complete failure to meet the conditions in a given criterion, 5 indicates full alignment with the criterion description). |
| 13. Każde zgłoszenie oceniane jest merytorycznie przez 2 Ekspertów Oceniających. Do procesu oceny danego rozwiązania mogą włączyć się przedstawiciele Partnerów Projektowych. Partnerzy oceniają zgłoszenia startupów, które zadeklarowały współpracę z wybranym Partnerem, jednak wszyscy Partnerzy mają możliwość zapoznania się z rozwiązaniami i wyrażenia zainteresowania i gotowości akceleracji każdemu startupowi. W przypadku trudności w zaangażowaniu przedstawicieli Partnerów Projektowych ocenę uznaje się za zrealizowaną jeśli została wykonana przez minimum 2 Ekspertów Oceniających. | 13. Each submission is evaluated substantively by 2 Evaluation Experts. Representatives of the Project Partners may participate in the evaluation process of a given solution. Partners evaluate applications from startups that have declared collaboration with a chosen Partner; however, all Partners can review the solutions and express interest in collaborating with any startup. In the event of difficulty involving Project Partner representatives, the evaluation is deemed valid if conducted by at least 2 Evaluation Experts. |
| 14. Ocena merytoryczna danego zgłoszenia powstaje w wyniku wyliczenia średniej z ocen wszystkich kryteriów ocenianych w Etapie 2. | 14. The substantive evaluation of a given application is derived from calculating the average score of all criteria evaluated in Stage 2. |
| 15. Oceniający podsumowują oceny-każdy ze startupów uzyskuje wspólną ocenę w skali 1-5 dla właściwego Partnera Projektowego. Powstaje ranking startupów dla każdego Partnera Projektowego i podejmowana jest finalna decyzja o zaproszeniu 18-24 Zgłaszających z najlepszymi ocenami do etapu 3. Na wniosek Partnera Projektowego liczba zaproszonych startupów do etapu 3 może wzrosnąć, z uwzględnieniem kolejności w rankingu. Wyniki 2 etapu rekrutacji zostaną przekazane wszystkim Aplikującym w ciągu 15 dni roboczych od daty zakończenia naboru (w przypadku liczby zgłoszeń powyżej 50 termin może zostać wydłużony o kolejnych 15 dni roboczych). | 15. Evaluators summarize the evaluations – each startup receives a joint score on a scale of 1-5 for the relevant Project Partner. A ranking of startups is created for each Project Partner, and a final decision is made to invite the top 18-24 Applicants to Stage 3. At the request of the Project Partner, the number of invited startups to Stage 3 may increase, taking into account the ranking order. The results of Stage 2 of the recruitment will be communicated to all Applicants within 15 business days from the recruitment deadline (if the number of applications exceeds 50, the deadline may be extended by another 15 business days). |
| 16. W ramach Etapu 1 rekrutacji Aplikujący wskazuje, z którym Partnerem Projektowym chciałby współpracować. Wybór ten nie wyklucza możliwości przekierowania projektu na etapie 2 przez Komisję Oceniającą do innego, nieoznaczonego przez Aplikującego Partnera podczas dokonywania oceny formularza. | 16. In Stage 1 of recruitment, the Applicant indicates which Project Partner they would like to collaborate with. This selection does not exclude the possibility that, during Stage 2, the Evaluation Committee may redirect the project to a different, unmarked Partner during the assessment of the form. |
| 17. W ramach Etapu 3 rekrutacji, tj warsztatów dokonywana jest ocena Aplikującego pod kątem:  a) poziomu zaangażowania zespołu,  b) nastawienie wobec konieczności weryfikacji założeń biznesowych,  c) lastyczność i koncentracja na założonym celu. | 17. In Stage 3 of recruitment, i.e., workshops, the Applicant is evaluated based on:  a) the level of team involvement,  b) attitude towards the need to verify business assumptions,  c) flexibility and focus on the set goal. |
| 18. Celem warsztatu (Etap 3) jest ocena zespołu startupu i efektywności pracy. | 18. The goal of the workshop (Stage 3) is to assess the startup team and work efficiency. |
| 19. Ocena następuje w skali 1-10 w oparciu o wymienione kryteria. Efektem Etapu 3 jest rekomendacja dla Partnera Projektowego co do potencjalnej współpracy z danym startupem w programie akceleracji. Wszyscy uczestnicy tego etapu zostaną zaproszeni do etapu 4. | The evaluation is conducted on a scale of 1-10 based on the mentioned criteria. The result of Stage 3 is a recommendation for the Project Partner regarding potential cooperation with the startup in the acceleration program. All participants of this stage will be invited to Stage 4. |
| 20. W ramach Etapu 4 (prezentacja przed Komisją Oceniająca) zgłoszenie oceniane jest pod kątem nastepujących kryteriów:  a) poziomu innowacyjności,  b) potencjału rynkowego,  c) przedstawionego modelu biznesowego,  d) wizji współpracy i efeków akceleracji (w tym ocena potencjału rozwoju w realnym zastosowaniu danej innowacji u Partnera Projektu). | 20. In Stage 4 (presentation before the Evaluation Committee), the application is evaluated based on the following criteria: a) level of innovation, b) market potential, c) the presented business model, d) vision of cooperation and acceleration outcomes (including the potential for development in real-world applications at the Project Partner). |
| 21. Każdy oceniający przyznaje punkty w skali 1 – 10 w oparciu o wymienione kryteria. Szczegółowy opis kryteriów wyboru uczestników stanowi Załącznik nr 1 do niniejszego Regulaminu. | 21. Each evaluator awards points on a scale of 1-10 based on the mentioned criteria. A detailed description of the selection criteria is provided in Annex 1 to these Regulations. |
| 22. Zakładany czas trwania każdego ze spotkań to ok. 30 minut, podczas których odbędzie się prezentacja, dyskusja i ocena. Startup otrzyma 10 minut na prezentację projektu (z możliwością wykorzystania sprzętu multimedialnego) i 10 minut na udzielanie odpowiedzi na pytania Komisji Oceniającej. Kolejne 10 minut pozostanie Komisji Oceniającej na wewnętrzną dyskusję, ocenę, uzasadnienie i przyznanie punktacji dla danego startupu. | 22. The estimated duration of each meeting is approximately 30 minutes, during which there will be a presentation, discussion, and evaluation. The startup will have 10 minutes to present the project (with the option to use multimedia equipment) and 10 minutes to answer questions from the Evaluation Committee. The remaining 10 minutes will be allocated to the Evaluation Committee for internal discussion, evaluation, justification, and awarding points to the startup. |
| 23. W prezentacji Zgłaszającego nie uczestniczą przedstawiciele innych startupów biorących udział w selekcji. W prezentacji mogą uczestniczyć wszyscy Partnerzy uczestniczący w Projekcie i mają szansę zaproponować współpracę w sytuacji zbieżnej wizji działania nawet, gdy Zgłaszający zadeklarował chęć współpracy z innym Partnerem. | 23. Representatives of other startups participating in the selection process do not attend the Applicant's presentation. All Project Partners involved in the Project may participate in the presentation and have the opportunity to propose cooperation if their vision aligns, even if the Applicant has expressed a preference for another Partner. |
| 24. Po zakończeniu prezentacji Przewodniczący Komisji Oceniającej zestawia oceny przyznane w ramach prezentacji i przedstawia średnią ocenę dla danego OT oraz rekomendacje z Etapu 3. Partner Projektowy w ciągu kolejnych 5 dni roboczych przedstawia uzasadnienie biznesowe do współpracy z danym startupem bądź wskazuje na jego brak. Przekazanie Akceleratorowi uzasadnienia biznesowego przez Partnera Projektu kończy Etap 4 oceny. Decyzja o braku uzasadnienia biznesowego skutkuje odrzuceniem Projektu w danej rundzie Programu, od którego Aplikujący nie może się odwołać. | 24. After the presentation, the Chair of the Evaluation Committee compiles the scores given during the presentation and presents the average score for the given Operating Team (OT) and the recommendations from Stage 3. The Project Partner has 5 working days to provide a business justification for cooperation with the startup or indicate its lack. The submission of the business justification by the Project Partner to the Accelerator concludes Stage 4 of the evaluation. A decision of no business justification results in the rejection of the Project in the given round of the Program, from which the Applicant cannot appeal. |
| 25. W sytuacji, gdy zgłoszenie startupu otrzymało wysoką ocenę od Ekspertów Oceniających, ale Partner Projektowy nie zdecydował się na nawiązanie współpracy w programie akceleracji Akcelerator może zaprosić startup do udziału w programie w ramach ścieżki sector agnostic. Akcelerator zaprasza wówczas startup do negocjacji, podczas których ustalane są możliwości niezbędnej modyfikacji rozwiązania i ewentualnych zmian budżetowych. | 25. In cases where a startup’s application received a high evaluation from the Assessors, but the Project Partner decided not to collaborate in the acceleration program, the Accelerator may invite the startup to participate in the program within the sector-agnostic path. The Accelerator then invites the startup to negotiations, during which the possibilities for necessary solution modifications and potential budgetary changes are determined. |
| 26. Przewodniczący Komisji Oceniającej po obu Startup Campach zestawia oceny wszystkich startupów, tworzy listę rankingową, na podstawie której podejmowana jest decyzja o wyborze średnio 8 startupów do danej rundy Programu. | 26. The Chair of the Evaluation Committee compiles the scores from both Startup Camps, creates a ranking list, and based on it, selects an average of 8 startups for the given round of the Program. |
| 27. Zgłaszający otrzyma drogą elektroniczną informację o zaproszeniu do Programu i dedykowanym Partnerze Projektowym (jeśli dotyczy) w ciągu 2 dni roboczych od zakończenia Etapu 4.  W przypadku zainteresowania projektem Startupu przez co najmniej 2 Partnerów, Startup sam podejmuje finalną decyzję z kim woli współpracować w trakcie akceleracji, po przekazanej dedykowanej od Partnera dla startupu ofercie współpracy. Każdy Zgłaszający otrzyma elektronicznie uzyskaną ocenę produktu / usługi / procesu wraz z uzasadnieniem w ciągu 14 dni roboczych od zakończenia Etapu 4. | 27. The Applicant will receive electronic notification of the invitation to the Program and the dedicated Project Partner (if applicable) within 2 working days after the completion of Stage 4.  In the event that a startup is of interest to at least 2 Partners, the startup will make the final decision on whom they wish to collaborate with during the acceleration after receiving the dedicated cooperation offer from the Partner. Each Applicant will receive an electronic evaluation of their product/service/process along with justification within 14 working days after the completion of Stage 4. |
| 28. Cały proces oceny i wyboru innowacyjnych rozwiązań odbywać się będzie w terminie 2 miesięcy licząc od dnia zakończenia danego naboru. W uzasadnionych przypadkach okres ten może zostać wydłużony. | 28. The entire evaluation and selection process for innovative solutions will take place within 2 months from the end of the given call. In justified cases, this period may be extended. |
| 29. Dopuszcza się utworzenie listy rezerwowej. Gdy startup po przekazaniu zaproszenia odmówi udziału w Programie, Akcelerator może zaprosić kolejny Startup z listy rankingowej. | 29. The creation of a reserve list is allowed. If a startup declines participation in the Program after receiving an invitation, the Accelerator may invite the next startup from the ranking list. |
| 30. Dopuszcza się przeprowadzenie naboru uzupełniającego. Akcelerator w trakcie trwania Programu będzie prowadził aktywne działania związane z pozyskaniem Partnerów Biznesowych dla wszystkich startupów biorących udział w Startup Camp, a nie wybranych do danej rundy Programu. Każdy Startup oceniony w trakcie Startup Camp a nie wybrany do danej rundy Programu może zostać zaproszony do współpracy z przedsiębiorcą, który uzyskał status Partnera Biznesowego w trakcie trwania Programu. | 30. A supplementary recruitment process may be conducted. The Accelerator, during the Program, will actively seek Business Partners for all startups participating in the Startup Camp, not just those selected for the given round of the Program. Any startup evaluated during the Startup Camp but not selected for the given round of the Program may be invited to collaborate with an entrepreneur who has gained Business Partner status during the Program. |
| 30. Zgłaszającemu nie przysługują środki odwoławcze od negatywnej decyzji w sprawie zakwalifikowania do Programu oraz przyznania dofinansowania. Odmowa przyjęcia lub odrzucenie rozwiązania Startupu, nie może stanowić jakiejkolwiek podstawy do zgłaszania roszczeń Zgłaszającego w stosunku do Akceleratora. | 30. The Applicant has no right to appeal a negative decision regarding qualification for the Program or the granting of funding. Rejection or refusal of the startup’s solution cannot be a basis for filing any claims against the Accelerator. |
| 31. Zgłaszający, który zostanie zaproszony do programu akceleracji ma obowiązek w przeciągu 30 dni kalendarzowych od daty dostarczenia pozytywnej decyzji Komisji Oceniającej:  1) Przed podpisaniem umowy należy dostarczyć dokumenty:  a) poprawnie wypełnione oświadczenie o statusie przedsiębiorcy,  b) poprawnie wypełniony Formularz informacji przedstawianych przy ubieganiu się o pomoc inną niż pomoc w rolnictwie lub rybołówstwie, pomoc de minimis lub pomoc de minimis  w rolnictwie lub rybołówstwie,  c) oświadczenie potwierdzające spełnienie wymienionych warunków w paragrafie 3 pkt. 1 –  4.  Wzory dokumentów są dostępne na stronie [www.industrylab.pl](http://www.industrylab.pl/) Akcelerator weryfikuje status przedsiebiorstwa (status mikro lub małego przedsiebiorstwa) oraz możliwość udzielenia startupowi pomocy de minimis.  2) Podpisać umowę o powierzenie grantu pomiędzy Akceleratorem, Partnerem Projektowym (jeśli dotyczy) a Startupem. | 31. An Applicant invited to the acceleration program is required, within 30 calendar days from the date of delivery of the positive decision from the Evaluation Committee, to:  1) Provide the following documents before signing the contract:  a) a correctly completed declaration of the company’s status,  b) a correctly completed Form of information presented when applying for aid other than aid in agriculture or fisheries, de minimis aid, or de minimis aid in agriculture or fisheries,  c) a declaration confirming the fulfillment of the conditions listed in paragraph 3, points 1-4.  Templates for these documents are available on the website <www.industrylab.pl> The Accelerator verifies the status of the company (micro or small enterprise) and the possibility of granting the startup de minimis aid.  2) Sign a grant agreement between the Accelerator, the Project Partner (if applicable), and the Startup. |
| 32. Akcelerator zastrzega sobie możliwość anulowania naboru, w szczególności w przypadku wprowadzenia istotnych zmian w przepisach prawa mających wpływ na warunki przeprowadzenia naboru lub zdarzeń o charakterze siły wyższej. W takim przypadku Aplikującemu nie przysługuje możliwość wystąpienia z roszczeniem o odszkodowanie. | The Accelerator reserves the right to cancel the recruitment process, particularly in the event of significant changes in legal regulations affecting the conditions for conducting the recruitment or in cases of force majeure. In such cases, the Applicant is not entitled to make any claims for compensation. |
|  |  |
| **§5. UMOWA I PRZYZNANIE DOFINANSOWANIA** | **§ 5. AGREEMENT AND GRANT AWARD** |
| 1. Pomoc udzielana grantobiorcom (startupom) w ramach programu akceleracji stanowi pomoc de minimis, do której mają zastosowanie przepisy Rozporządzenia Komisji (UE) 2023/2831 z dnia 13 grudnia 2023 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do pomocy de minimis (Dz. Urz. UE L, 2023/2831 z 15.12.2023). | 1. The assistance provided to grantees (startups) under the acceleration program constitutes de minimis aid, subject to the provisions of the Commission Regulation (EU) 2023/2831 of December 13, 2023, on the application of Articles 107 and 108 of the Treaty on the Functioning of the European Union to de minimis aid (OJ L 2023/2831 of 12/15/2023). |
| 2. Maksymalna kwota pomocy przyznawana pojedynczemu Grantobiorcy w ramach Programu, nie może przekroczyć 400.000,00 zł (w przypadku ścieżki sector-agnostic: 200.000,00 zł). | 2. The maximum amount of aid granted to a single grantee under the program may not exceed PLN 400,000.00 (in the case of the sector-agnostic path: PLN 200,000.00). |
| 3. Akcelerator przyznaje dofinansowanie na podstawie pisemnej umowy o powierzenie grantu, o której mowa w art. 41 ust. 7 ustawy wdrożeniowej zawartej pomiędzy DGA S.A., Grantobiorcą i właściwym Partnerem Biznesowym (jeżeli dotyczy). | 3. The accelerator grants the funding based on a written grant agreement, as referred to in Article 41(7) of the implementation act, concluded between DGA S.A., the grantee, and the relevant business partner (if applicable). |
| 4. Treść Umowy o powierzenie grantu nie podlega negocjacjom. | 4. The content of the grant agreement is not subject to negotiation. |
| 5. Umowa o powierzenie grantu określa w szczególności:  a) oznaczenie stron, których ta umowa dotyczy,  b) oznaczenie rodzajów działalności gospodarczych wykluczonych z możliwości uzyskania pomocy,  c) ścieżkę akceleracji,  d) określenie warunków i okresu współpracy stron,  e) określenie kwoty pomocy de minimis udzielanej grantobiorcy oraz warunków jej przyznania, w tym kamieni milowych warunkujących przekazanie i rozliczenie grantu,  f) zasady weryfikowania wydatków i udokumentowania osiągnięcia każdego z kamieni milowych,  g) szczegółowy budżet przeznaczony na pokrycie kosztów niezbędnych do realizacji działań akceleracji,  h) zobowiązania i odpowiedzialność stron umowy o powierzenie grantu,  i) dokumentację potwierdzającą wywiązanie się stron z postanowień umowy,  j) zobowiązanie stron do zachowania poufności,  k) zobowiązanie Akceleratora do nieobejmowania, w trakcie realizacji programu akceleracji, udziałów w startupie biorącym udział w programie przez Akcelerator lub podmioty z nim powiązane w rozumieniu art. 6c ustawy z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości,  l) zasady przetwarzania przez Akcelerator na rzecz Instytucji Pośredniczącej danych osobowych przedsiębiorcy, zgodnie z przepisami prawa powszechnie obowiązującego dotyczącego ochrony danych osobowych, w celu i zakresie niezbędnym do wykonania Umowy,  m) zobowiązania grantobiorcy do przedstawienia na żądanie Akceleratora dokumentów księgowych (faktur lub dokumentów o równoważnej wartości dowodowej) potwierdzających poniesienie wydatków wymienionych w zestawieniu wydatków,  n) zobowiązanie grantobiorcy do zwrotu grantu w przypadku wykorzystania go niezgodnie  z celami projektu grantowego,  o) warunki rozwiązania umowy o powierzenie grantu,  p) oświadczenia stron umowy o powierzenie grantu o braku powiązań w rozumieniu art. 6c  ust. 2 ustawy z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości pomiędzy Akceleratorem lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Akceleratora lub osobami wykonującymi w imieniu Akceleratora czynności związane z realizacją programu akceleracji, a grantobiorcą,  q) oświadczenia grantobiorcy o braku powiązań w rozumieniu art. 6c ust. 2 ustawy z dnia  9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości pomiędzy grantobiorcą a współpracującym z nim w ramach indywidualnego programu akceleracji Partnerem biznesowym (Odbiorcą technologii/Inwestorem),  r) oświadczenie grantobiorcy o niekorzystaniu z usług Akceleratora w ramach działalności wykluczonych z możliwości udzielania pomocy de minimis wskazanych w rozporządzeniu PARP-FENG,  s) zobowiązanie grantobiorcy w zakresie działań informacyjnych i promocyjnych,  t) zobowiązanie grantobiorcy do współpracy w zakresie działań monitoringowych i kontrolnych przeprowadzanych przez Akcelerator, PARP oraz inne uprawnione podmioty,  u) zobowiązanie grantobiorcy do współpracy z Akceleratorem, PARP oraz innymi uprawnionymi podmiotami dokonującymi ewaluacji projektu,  v) dane osób odpowiedzialnych za bieżące kontakty pomiędzy Akceleratorem a grantobiorcą. | 5. The grant agreement specifies, in particular:  a) identification of the parties concerned,  b) designation of business activities excluded from the possibility of receiving aid,  c) the acceleration path,  d) the terms and duration of cooperation between the parties,  e) the amount of de minimis aid granted to the grantee and the conditions for its award, including milestones determining the release and settlement of the grant,  f) the rules for verifying expenditures and documenting the achievement of each milestone,  g) a detailed budget allocated to covering the costs necessary for the implementation of acceleration activities,  h) the obligations and responsibilities of the parties to the grant agreement,  i) documentation confirming the fulfillment of the provisions of the agreement,  j) the parties’ confidentiality obligations,  k) the obligation of the accelerator not to acquire shares in the startup during the implementation of the acceleration program, either by the accelerator or related entities, as defined in Article 6c of the Act of November 9, 2000, on the establishment of the Polish Agency for Enterprise Development,  l) the principles of personal data processing by the accelerator for the benefit of the intermediary institution, in accordance with generally applicable laws on personal data protection, to the extent necessary for the performance of the agreement,  m) the grantee's obligation to present accounting documents (invoices or documents of equivalent probative value) at the request of the accelerator, confirming the expenditures listed in the expenditure statement,  n) the grantee's obligation to return the grant if it is used for purposes not aligned with the objectives of the grant project,  o) the conditions for terminating the grant agreement,  p) the parties' declarations concerning the absence of connections as defined in Article 6c(2) of the Act of November 9, 2000, on the establishment of the Polish Agency for Enterprise Development between the accelerator or individuals authorized to bind the accelerator, or persons performing activities on behalf of the accelerator related to the implementation of the acceleration program, and the grantee,  q) the grantee's declaration of no connections as defined in Article 6c(2) of the Act of November 9, 2000, on the establishment of the Polish Agency for Enterprise Development between the grantee and the business partner collaborating with the grantee under the individual acceleration program (technology recipient/investor),  r) the grantee's declaration of not utilizing the services of the accelerator in activities excluded from de minimis aid as indicated in the PARP-FENG regulation,  s) the grantee's obligations concerning information and promotional activities,  t) the grantee's obligation to cooperate in monitoring and control activities carried out by the accelerator, PARP, and other authorized entities,  u) the grantee's obligation to cooperate with the accelerator, PARP, and other authorized entities conducting project evaluations,  v) the details of individuals responsible for ongoing contacts between the accelerator and the grantee. |
| 6. Do umowy, o której mowa w ust. 8, startup załącza formularz informacji przedstawianych przy ubieganiu się o pomoc de minimis, którego wzór określa rozporządzenie w sprawie zakresu informacji przedstawianych przez podmiot ubiegający się o tę pomoc. Załącznikami do Umowy ze Startupem będą także Harmonogram i Budżet Indywidualnego Programu Akceleracji, które zostaną opracowane przez Startup przy wsparciu i akceptacji Akceleratora i Partnera Biznesowego w terminie do 30 dni od dnia umieszczenia startupu na liście rekomendowanych do wsparcia dla danej rundy akceleracji. Dostarczenie przez Startup Harmonogramu IPA i Budżetu IPA w ww. terminie warunkuje podpisanie Umowy o powierzenie grantu i wypłatę dofinansowania. Brak dostarczenia Harmonogramu i Budżetu IPA w wyznaczonym terminie skutkuje brakiem podpisania Umowy o powierzenie grantu z Grantobiorcą. | 6. The startup must attach the form containing information submitted when applying for de minimis aid to the agreement mentioned in paragraph 8. The template for this form is provided by the regulation on the scope of information presented by entities applying for such aid. The appendices to the agreement with the startup will also include the schedule and budget of the Individual Acceleration Program (IPA), which will be developed by the startup with the support and approval of the accelerator and the business partner within 30 days of the startup being placed on the list of recommendations for support in a given round of acceleration. The submission of the IPA schedule and budget within the aforementioned period is a condition for signing the grant agreement and releasing the funds. Failure to submit the IPA schedule and budget within the designated period will result in the failure to sign the grant agreement with the grantee. |
| 7. W sytuacji, gdy Startup będzie wnioskował o zaliczkę, zobowiązany jest do złożenia w dniu podpisania Umowy prawidłowo wystawionego zabezpieczenia w formie weksla in blanco wraz z deklaracją wekslową. Grantobiorca jest zobowiązany do zwrotu udzielonego dofinansowania w przypadku wykorzystania go niezgodnie z niniejszym Regulaminem lub Umową o powierzenie grantu. | 7. If the startup applies for an advance payment, it must submit a correctly issued security in the form of a blank promissory note with a promissory note declaration on the day of signing the agreement. The grantee is required to return the granted funding if used contrary to these regulations or the grant agreement. |
| 8. Brak zawarcia w wyznaczonym terminie Umowy lub niedostarczenie w wyznaczonym terminie dokumentów niezbędnych do zawarcia umowy o powierzenie grantu, co uniemożliwi zawarcie umowy o powierzenie grantu i wówczas DGA S.A może kierować zaproszenie do podpisania umowy o powierzenie grantu do kolejnego Aplikującego, zgodnie z listą rezerwową. | 8. The failure to sign the agreement within the designated period or the failure to submit the necessary documents within the designated period, preventing the conclusion of the grant agreement, will result in DGA S.A. directing the invitation to sign the grant agreement to the next applicant on the reserve list. |
|  |  |
| **§ 6. WYSOKOŚĆ I CEL GRANTU** | **§ 6. GRANT AMOUNT AND PURPOSE** |
| 1. Maksymalna wartość grantu rozliczana na zasadach wskazanych w niniejszym paragrafie wynosi 200 000,00 zł per startup (słownie złotych: dwieście tysięcy) w przypadku akceleracji w ramach ścieżki sector-agnostic oraz 400 000,00 zł per startup (słownie złotych: czterysta tysięcy) w odniesieniu do każdego innego przypadku udzielenia pomocy finansowej w formie pieniężnej. | 1. The maximum value of the grant, calculated according to the principles outlined in this paragraph, amounts to 200,000.00 PLN per startup (in words: two hundred thousand zlotys) for acceleration under the sector-agnostic path, and 400,000.00 PLN per startup (in words: four hundred thousand zlotys) in cases of financial assistance provided in monetary form. |
| 2. Kwota pomocy (wartość grantu) udzielanej startupowi ustalana jest na podstawie kosztów kwalifikowanych, których niezbędność i racjonalność wykazana przez startup na podstawie danych rynkowych podlega weryfikacji i zatwierdzeniu akceleratora przed zawarciem umowy o powierzenie grantu. Akcelerator nie jest zobowiązany do przyznania Startupowi Pomocy w wysokości o jaką aplikował Startup, a wysokość łącznie przyznanej kwoty Pomocy, jak również wypłata jej części jest zależna od realizacji przez Startup wskaźników efektywności Projektu. | 2. The amount of assistance (grant value) provided to the startup is determined based on eligible costs, whose necessity and reasonableness demonstrated by the startup, according to market data, are subject to verification and approval by the accelerator prior to concluding the grant agreement. The accelerator is not obligated to award the startup the amount of assistance applied for, and the total amount of assistance granted, as well as the disbursement of portions thereof, depends on the startup’s achievement of the project performance indicators. |
| 3. Akcelerator w oparciu o umowę o powierzenie grantu udziela startupowi pomocy finansowej w formie pieniężnej (de minimis):  a) celem zapewnienia startupowi niezbędnych warunków dla podjęcia i rozwinięcia działalności biznesowej w Polsce (dotyczy działań Soft-landing ścieżki „Poland Prize”),  b) celem objęcia startupu profesjonalnymi działaniami prowadzącymi do rozwoju produktu startupu oraz dodatkowo umożliwienia pilotażowego wdrożenia rozwiązania startupu u Odbiorcy technologii (dotyczy ścieżki „Akceleracja branżowa startupów z partnerem biznesowym lub publicznym (B2B/B2A)) i/lub pozyskanie kapitału od Inwestora (dotyczy ścieżki „Akceleracja startupów z funduszem VC (inwestorska)”) i/lub przygotowanie startupu do ekspansji zagranicznej (dotyczy ścieżki akceleracji „Go Global”). | 3. Based on the grant agreement, the accelerator provides the startup with financial assistance in the form of a monetary grant (de minimis):  a) to ensure the startup has the necessary conditions to start and grow its business activities in Poland (applies to Soft-landing activities under the “Poland Prize” path),  b) to subject the startup to professional activities leading to product development and, additionally, to enable the pilot implementation of the startup’s solution with a Technology Recipient (applies to the “Sector-specific acceleration of startups with a business or public partner (B2B/B2A)” path) and/or to raise capital from an investor (applies to the “Startup acceleration with a VC fund (investor path)” and/or to prepare the startup for international expansion (applies to the “Go Global” acceleration path). |
| 4. Kwota pomocy, o której mowa w ust. 1, określana jest w Budżecie indywidualnego planu akceleracji (BIPA), stanowiącym załącznik do umowy o powierzenie grantu, który podlega zatwierdzeniu Akceleratora, właściwego Partnera Biznesowego (jeżeli dotyczy) oraz Startupu. | 4. The amount of assistance referred to in point 1 is specified in the Budget of the Individual Acceleration Plan (BIPA), which is an attachment to the grant agreement and is subject to approval by the accelerator, the relevant Business Partner (if applicable), and the startup. |
| 5. Harmonogram indywidualnego planu akceleracji (HIPA), stanowiący załącznik do umowy o powierzenie grantu, przewiduje kamienie milowe, przy czym końcowy z kamieni milowych oznacza:  a) w przypadku ścieżki Akceleracja branżowa startupów z partnerem biznesowym lub publicznym (B2B/B2A): co najmniej uzyskanie wyników walidacji przedmiotu rozwoju lub jego kluczowych elementów w środowisku zbliżonym do rzeczywistego, na podstawie których podejmowana jest decyzja o możliwości dalszej współpracy Odbiorcy (-ów) technologii ze startupem w oparciu o rozwijane rozwiązanie;  b) w przypadku ścieżki Akceleracja startupów z funduszem VC (inwestorska): uzyskanie wyników biznesowych startupu zgodnie z umową przedinwestycyjną (term sheet) zawartą pomiędzy startupem a Inwestorem;  c) w przypadku ścieżek niewymienionych w lit. a) i b): istotne zdarzenie potwierdzające rozwój biznesowy startupu optymalny z punktu widzenia charakteru ścieżki akceleracji oraz indywidualnych potrzeb i możliwości startupu. | 5. The timeline of the Individual Acceleration Plan (HIPA), which is an attachment to the grant agreement, includes milestones, where the final milestone is defined as:  a) in the case of the sector-specific acceleration path for startups with a business or public partner (B2B/B2A): at least obtaining validation results of the development subject or its key elements in an environment similar to the real one, based on which a decision is made regarding the possibility of further collaboration between the Technology Recipient(s) and the startup based on the developed solution;  b) in the case of the startup acceleration path with a VC fund (investor path): achieving the startup’s business results in accordance with the pre-investment agreement (term sheet) concluded between the startup and the investor;  c) in the case of paths not listed in points a) and b): a significant event confirming the business development of the startup, which is optimal from the perspective of the nature of the acceleration path and the individual needs and capabilities of the startup. |
| 6. Osiągnięcie każdego z kamieni milowych określonych HIPA weryfikowane i dokumentowane jest przez Akcelerator zgodnie z formą i na zasadach określonych w umowie o powierzenie grantu i na zasadach określonych w niniejszym Regulaminie. | 6. The achievement of each of the milestones specified in the HIPA is verified and documented by the accelerator in accordance with the form and principles specified in the grant agreement and as outlined in these Regulations. |
| 7. Koszty kwalifikowane finansowane z grantu obejmują koszty:  a) działania Soft-landing, niezbędne do podjęcia przez startup działalności biznesowej  w Polsce i poprzedzającego działania Akceleracji (dotyczy ścieżki akceleracji „Poland Prize”);  b) działania w ramach procesu akceleracji niezbędne do:  (i) rozwoju produktu startupu lub  (ii) pilotażowego wdrożenia rozwiązania startupu u Odbiorcy technologii lub  (iii) pozyskania kapitału od Inwestora lub  (iv) przygotowania do ekspansji zagranicznej. | 7. Eligible costs funded by the grant include the costs of: a) Soft-landing activities necessary for the startup to begin business activities in Poland and preceding acceleration activities (applies to the “Poland Prize” acceleration path); b) activities within the acceleration process necessary to: (i) develop the startup’s product or (ii) pilot the implementation of the startup’s solution with the Technology Recipient or (iii) raise capital from an investor or (iv) prepare for international expansion. |
| 8. Koszty, o których mowa w ust. 7a), nie mogą przekraczać 20% kwoty przyznanego grantu i obejmują w szczególności koszty:  a) zakupu usług „konsjerża” – opiekuna startupu;  b) zakupu innych usług niezbędnych dla realizacji kamieni milowych akceleracji;  c) wynagrodzeń pracowników startupu uczestniczących w realizacji działania Soft-landing;  w tym osób zaangażowanych na podstawie umów cywilno – prawnych;  d) zakupu środków trwałych;  e) zakupu wartości niematerialnych i prawnych;  f) działań informacyjno-promocyjnych. | 8. The costs mentioned in point 7a) may not exceed 20% of the granted amount and include, in particular, the costs of:  a) purchasing “concierge” services – a startup advisor;  b) purchasing other services necessary for the realization of acceleration milestones;  c) salaries of startup employees participating in the Soft-landing activities, including persons engaged under civil law contracts;  d) purchasing fixed assets;  e) purchasing intangible and legal assets;  f) information and promotion activities. |
| 9. Koszty, o których mowa w ust. 7b) obejmują w szczególności koszty:  a) wynagrodzeń pracowników startupu uczestniczących w realizacji indywidualnego planu akceleracji, w tym osób zaangażowanych na podstawie umów cywilno – prawnych;  b) zakupu usług niezbędnych dla realizacji kamieni milowych akceleracji;  c) zakupu środków trwałych;  d) zakupu wartości niematerialnych i prawnych;  e) działań informacyjno-promocyjnych. | 9. The costs referred to in point 7b) include, in particular, the costs of:  a) salaries of startup employees involved in the implementation of the individual acceleration plan, including those engaged under civil law contracts;  b) purchasing services necessary for the achievement of acceleration milestones;  c) purchasing fixed assets;  d) purchasing intangible and legal assets;  e) information and promotion activities. |
| 10. Budżet indywidualnego programu akceleracji stanowiący załącznik do umowy o powierzenie grantu przedstawia kalkulację wydatków pojedynczego startupu niezbędnych dla osiągnięcia kamieni milowych określonych w HIPA. Kalkulacja uwzględnia wyłącznie wydatki spełniające ogólne warunki kwalifikowalności tj. które są niezbędne, zasadne i rzetelnie oszacowane w odniesieniu do każdego indywidualnego programu akceleracji. | 10. The budget of the individual acceleration program, which is an attachment to the grant agreement, presents a calculation of the expenses necessary for a single startup to achieve the milestones specified in HIPA. The calculation includes only expenses that meet general eligibility conditions, i.e., those that are necessary, reasonable, and reliably estimated with regard to each individual acceleration program. |
| 11. Oszacowania każdego wydatku przedstawionego w budżecie startup dokonuje i dokumentuje na podstawie obiektywnych informacji, w szczególności danych statystycznych lub cen rynkowych. Startup przekazuje Akceleratorowi dokumentację potwierdzającą przeprowadzenie analizy rynku, na podstawie której zostały określone poszczególne wydatki. | 11. Each expenditure presented in the startup’s budget is estimated and documented based on objective information, particularly statistical data or market prices. The startup provides the accelerator with documentation confirming the market analysis upon which the expenses were determined. |
| 12. Celowość, racjonalność i efektywność wydatków ujętych w budżecie podlega starannej weryfikacji Akceleratora na podstawie wystandaryzowanej listy kontrolnej i zatwierdzeniu przez Akcelerator oraz właściwego Partnera biznesowego (jeśli dotyczy). | 12. The necessity, rationality, and efficiency of the expenses included in the budget are subject to careful verification by the accelerator based on a standardized checklist and approval by the accelerator and the relevant business partner (if applicable). |
| 13. Harmonogram indywidualnego planu akceleracji, stanowiący załącznik do umowy o powierzenie grantu, jest opracowywany przez Startup przy wsparciu Akceleratora i przedstawia kamienie milowe akceleracji danego startupu wraz z planowanymi terminami ich osiągnięcia. | 13. The timeline of the individual acceleration plan, which is an attachment to the grant agreement, is developed by the startup with the support of the accelerator and presents the acceleration milestones of the given startup along with the planned deadlines for their achievement. |
| 14. Dla każdego kamienia milowego powinien być przypisany co najmniej jeden wskaźnik odzwierciedlający istotę danego kamienia milowego wraz z określoną wartością docelową wskaźnika i sposobem jego pomiaru. | 14. At least one indicator reflecting the essence of each milestone, along with a specified target value and method of measurement, should be assigned to each milestone. |
| 15. Wszystkie wskaźniki uwzględnione w HIPA powinny być: konkretne, mierzalne, dostępne, realistyczne, określone w czasie i możliwe do udokumentowania. | 15. All indicators included in HIPA should be specific, measurable, accessible, realistic, time-bound, and documentable. |
| 16. Wskaźnik (lub ich zestaw) przypisany dla konkretnego kamienia milowego powinien zapewnić ustalenie stopnia realizacji kamienia milowego oraz rodzaj dokumentów i osób/funkcji potwierdzających jego wykonanie. | 16. The indicator (or set of indicators) assigned to a specific milestone should ensure the determination of the degree of achievement of the milestone, as well as the type of documents and persons/functions confirming its completion. |
| 17. Harmonogram indywidualnego planu akceleracji określa metodę i dokumenty stanowiące podstawę weryfikacji wskaźników danego kamienia milowego. | 17. The timeline of the individual acceleration plan specifies the method and documents that form the basis for verifying the indicators of a given milestone. |
| 18. Realizacja poszczególnych kamieni milowych jest dokumentowana poprzez podpisanie protokołu odbioru kamienia milowego przez startup, Akcelerator i Partnera Biznesowego (jeśli dotyczy). | 18. The achievement of individual milestones is documented by signing a milestone acceptance protocol by the startup, the accelerator, and the business partner (if applicable). |
| 19. Akcelerator potwierdza weryfikację osiągnięcia kamienia milowego na sporządzonym w tym celu wystandaryzowanym formularzu, w którym określa zakres i sposób weryfikacji osiągnięcia kamienia milowego. | 19. The accelerator confirms the verification of the milestone achievement on a standardized form created for this purpose, specifying the scope and method of verification of the milestone achievement. |
| 20. W przypadku, gdy startup nie udokumentuje realizacji któregokolwiek z kamieni milowych na zasadach i w terminie wynikających z HIPA, wypłata grantu przez akcelerator zostaje wstrzymana. | 20. If the startup does not document the achievement of any milestone according to the principles and deadlines set out in HIPA, the payment of the grant by the accelerator is suspended. |
| 21. Grant na rzecz startupu wypłacany jest w transzach, w formie zaliczek lub refundacji wydatków startupu. | 21. The grant to the startup is paid in installments, in the form of advances or reimbursements of the startup’s expenses. |
| 22. Osiągnięcie każdego z kamieni milowych określonych w HIPA umożliwia wypłatę kwoty stanowiącej odpowiedni odsetek kwoty udzielonej pomocy w formie pieniężnej, tj.:  a) w przypadku I kamienia milowego kwota stanowi maksymalnie 30,00% kwoty udzielonej pomocy;  b) w przypadku II kamienia milowego kwota stanowi maksymalnie 30,00% kwoty udzielonej pomocy;  c) w przypadku III kamienia milowego kwota stanowi pozostałą część grantu (jednak nie mniej niż 40,00% kwoty udzielonej pomocy). | 22. The achievement of each milestone specified in HIPA allows for the payment of an amount representing the corresponding percentage of the total monetary assistance, namely:  a) for the first milestone, the amount constitutes a maximum of 30.00% of the total assistance;  b) for the second milestone, the amount constitutes a maximum of 30.00% of the total assistance;  c) for the third milestone, the amount constitutes the remaining part of the grant (but no less than 40.00% of the total assistance). |
| 23. W uzasadnionych przypadkach Akcelerator może zaproponować startupowi inny podział grantu. | In justified cases, the accelerator may propose an alternative division of the grant to the startup. |
| 24. Środki Pomocy pieniężnej przekazywane są w formie refundacji poniesionych wydatków.  W uzasadnionych przypadkach pomoc lub część pomocy może być udzielona w formie zaliczki, przy czym maksymalna wartość transzy zaliczki wyniesie nie więcej niż 30% kwoty wynikającej z Umowy o powierzenie grantu dla danej transzy. Pierwszą transzę zaliczki startup może otrzymać po zawarciu umowy o powierzenie grantu, na zasadach wynikających z umowy o powierzenie grantu. | Monetary assistance is provided in the form of reimbursement for expenses incurred.  In justified cases, the assistance or part of the assistance may be provided in the form of an advance payment, with the maximum value of the advance installment not exceeding 30% of the amount specified in the grant agreement for a given installment. The startup may receive the first advance installment after signing the grant agreement, according to the terms of the grant agreement. |
| 25. Kolejne zaliczki, jeśli przewidziane, przekazywane są pod warunkiem rozliczenia przez startup co najmniej 70% kwoty wcześniej otrzymanych zaliczek, z zastrzeżeniem ust. 20. | 25. Subsequent advance payments, if provided, are transferred on the condition that the startup has accounted for at least 70% of the amount of the previously received advances, subject to paragraph 20. |
| 26. Wydatki poniesione przez startup ze środków grantu rozliczane są przez Akcelerator na podstawie opracowanego przez Akcelerator wzoru wniosku rozliczającego wydatki i zestawienia dokumentów księgowych poniesionych wydatków przedstawianego przez startup.Startup zobowiązany jest dostarczyć Akceleratorowi dokumentację dotyczącą poniesionych wydatków, w tym dokumentację dotyczącą przeprowadzonych w projekcie zakupów. | 26. Expenses incurred by the startup from the grant funds are accounted for by the accelerator based on a template for the expense settlement application developed by the accelerator and a summary of accounting documents for the incurred expenses provided by the startup. The startup is required to provide the accelerator with documentation related to the incurred expenses, including documentation regarding purchases made in the project. |
| 27. Akcelerator kontroluje wydatki grantobiorcy wykazane w zestawieniu w oparciu o dokumentację księgową (faktury lub dokumenty o równoważnej wartości dowodowej) potwierdzającą poniesienie wydatków uwzględnionych w zestawieniu wydatków, na zasadach określonych w niniejszym Regulaminie oraz Umowie o powierzenie grantu. | 27. The accelerator verifies the grant recipient's expenses listed in the summary based on accounting documentation (invoices or documents of equivalent evidentiary value) confirming the expenses included in the expense summary, according to the principles specified in these Regulations and the grant agreement. |
| 28. Zestawienie wydatków zawiera co najmniej: nr dokumentu księgowego, datę jego wystawienia oraz kwotę netto/brutto, opis wydatku i przyporządkowanie do właściwej pozycji BIPA, datę zapłaty. zastrzega sobie termin do 10 dni roboczych na zaakceptowanie rozliczenia danej transzy bądź zgłoszenie uwag do Startupu. | 28. The expense summary must include at least: the accounting document number, the date of its issuance, the net/gross amount, a description of the expense, its allocation to the relevant BIPA item, and the payment date. The accelerator reserves up to 10 business days to approve the settlement of a given installment or to provide comments to the startup. |
| 29. W przypadku, gdy kwota grantu wynikająca z przedstawionego zestawienia wydatków jest niższa niż kwota przekazanej zaliczki, Akcelerator pomniejsza kolejną zaliczkę na rzecz startupu o powstałą różnicę albo startup dokonuje zwrotu niewydatkowanej części otrzymanej zaliczki w terminie określonym w umowie o powierzenie grantu. | 29. If the amount of the grant based on the submitted expense summary is lower than the amount of the advance provided, the accelerator reduces the next advance payment to the startup by the resulting difference, or the startup returns the unspent portion of the received advance within the period specified in the grant agreement. |
| 30. Zmiany w Harmonogramie indywidualnego planu akceleracji w odniesieniu do jednego lub więcej kamieni milowych w zakresie:  a) planowanego terminu ich osiągnięcia;  b) nazwy i / lub wartości docelowej jednego lub więcej wskaźników właściwych dla danego kamienia milowego możliwe są wyłącznie przed upływem terminu wskazanego dla danego kamienia milowego w Harmonogramie, za zgodą Akceleratora oraz właściwego Partnera biznesowego (jeśli dotyczy). | 30. Changes to the timeline of the individual acceleration plan concerning one or more milestones in terms of:  a) the planned date of their achievement;  b) the name and/or target value of one or more indicators relevant to the given milestone are possible only before the deadline specified for the given milestone in the timeline, with the consent of the accelerator and the relevant business partner (if applicable). |
| 31. Indywidualny plan akceleracji w uzasadnionych przypadkach może zostać jednokrotnie czasowo wstrzymany, co oznacza zatrzymanie działań akceleracyjnych opisanych w Harmonogramie indywidualnego programu akceleracji i wstrzymanie biegu terminu zakończenia programu. | 31. The individual acceleration plan may be temporarily suspended once in justified cases, meaning the suspension of acceleration activities described in the timeline of the individual acceleration program and the suspension of the program's completion deadline. |
| 32. Okoliczności, o których mowa w ust. 30, regulowane są w formie aneksu do umowy o powierzenie grantu i wymagają zatwierdzenia przez Akceleratora oraz właściwego Partnera biznesowego (jeśli dotyczy). | 32. The circumstances referred to in paragraph 30 are regulated by an annex to the grant agreement and require approval by the accelerator and the relevant business partner (if applicable). |
| 33. Akcelerator na podstawie umowy o powierzenie grantu dysponuje prawem do prowadzenia działań kontrolnych wobec startupu w zakresie przewidzianym umową o powierzenie grantu. | 33. Based on the grant agreement, the accelerator has the right to conduct control activities towards the startup within the scope provided in the grant agreement. |
| 34. Akcelerator oraz grantobiorca zobowiązani są do udostępnienia upoważnionym instytucjom wszelkich dokumentów, na podstawie których możliwa będzie weryfikacja realizacji poszczególnych indywidualnych programów akceleracji, jak również prawidłowości przyznanej i udzielonej startupom pomocy finansowej w formie pieniężnej. | 34. The accelerator and the grant recipient are required to provide authorized institutions with all documents necessary for verifying the implementation of the individual acceleration programs, as well as the correctness of the financial assistance awarded and provided to startups in monetary form. |
|  |  |
| **§ 7. PROGRAM AKCELERACJI** | **§ 7. ACCELERATION PROGRAM** |
| 1. W ramach Programu dostępne będą wszystkie pięć ścieżek, przy czym ścieżki „Go Global” i „Poland Prize” będą ogłoszone w minimum 2 rundach. Akcelerator w ogłoszeniu o naborze do danej rundy będzie informował w ramach jakich ścieżek poszukuje startupów. | 1. All five paths will be available within the program, with the "Go Global" and "Poland Prize" paths being announced in at least 2 rounds. The accelerator will specify in the announcement for each round which paths it is seeking startups for. |
| 2. Po zakwalifikowaniu się do udziału w programie do Grantobiorcy przydzielany jest Opiekun startupu. Osoba ta jest odpowiedzialna za bezpośrednią pracę ze Startupem. Każdy startup przy wsparciu Opiekuna startupu opracowuje Harmonogram IPA i wskazuje na „kamienie milowe” wraz ze sposobem ich dokumentacji i weryfikacji. | 2. After qualifying for participation in the program, a startup advisor is assigned to the grant recipient. This person is responsible for direct work with the startup. Each startup, with the support of the startup advisor, develops an IPA timeline and identifies "milestones" along with the method of their documentation and verification. |
| 3. Grantobiorca w ramach akceleracji otrzymuje pomoc w trzech głównych obszarach: wsparcie operacyjne, finansowe i współpraca z Partnerem Projektowym (jeśli dotyczy). | 3. As part of the acceleration, the grant recipient receives assistance in three main areas: operational support, financial support, and collaboration with the project partner (if applicable). |
| 4. Proces Akceleracji podzielony jest na etapy wyznaczone przez kamienie milowe. Realizacja poszczególnych kamieni milowych jest dokumentowana poprzez podpisanie protokołu odbioru kamienia milowego przez startup, Akcelerator i Partnera Biznesowego (jeśli dotyczy). | 4. The acceleration process is divided into stages marked by milestones. The achievement of each milestone is documented by signing a milestone acceptance protocol by the startup, the accelerator, and the business partner (if applicable). |
| 5. Podczas trwania procesu akceleracji Grantobiorca otrzymuje wsparcie ze strony Partnera Projektowego (nie dotyczy ścieżki sector agnostic), polegające na ścisłej współpracy, której celem jest w zależności od wybranej ścieżki:  a) pilotażowe wdrożenie rozwiązania startupu u Odbiorcy technologii (dotyczy ścieżki „Akceleracja branżowa startupów z partnerem biznesowym lub publicznym (B2B/B2A)) i/lub  b) pozyskanie kapitału od Inwestora (dotyczy ścieżki „Akceleracja startupów z funduszem VC (inwestorska)”) i/lub  c) przygotowanie startupu do ekspansji zagranicznej (dotyczy ścieżki akceleracji „Go Global”), lub  d) zapewnienie startupowi niezbędnych warunków dla podjęcia i rozwinięcia działalności biznesowej w Polsce (dotyczy działań Soft-landing ścieżki „Poland Prize”). | 5. During the acceleration process, the grant recipient receives support from the project partner (this does not apply to the sector-agnostic path), which involves close cooperation aimed, depending on the selected path, at:  a) pilot implementation of the startup’s solution with the Technology Recipient (applies to the "Sector-specific acceleration of startups with a business or public partner (B2B/B2A)" path) and/or  b) raising capital from an investor (applies to the "Startup acceleration with a VC fund (investor path)") and/or  c) preparing the startup for international expansion (applies to the "Go Global" acceleration path), or  d) providing the startup with the necessary conditions to start and grow business activities in Poland (applies to Soft-landing activities under the "Poland Prize" path). |
| 6. W ramach ścieżki Poland Prize planuje się przeprowadzić podział prac na dwa etapy:  a) Etap Soft landing – tj. działania o charakterze pomostowym, mające zapewnić zagranicznym startupom niezbędne warunki dla podjęcia właściwej działalności biznesowej w RP. Określone kamienie milowe:  (i) rejestracja spółki na terenie Polski i  (ii) podpisanie listu intencyjnego z Partnerem Biznesowym.  Etap ten trwa nie dłużej niż 3 miesiące od daty zawarcia umowy o powierzenie grantu i jest realizowany przy wsparciu Konsjerża. Zakres usług jakich będą potrzebować startupy do momentu otrzymania przez nie grantu będzie ustalany na podstawie indywidualnej diagnozy podmiotu. Akcelerator wskaże Konsjerża, z którym Startup będzie mógł nawiązać współpracę. Konsjerż tworzy Indywidualny Plan Soft landing pod potrzeby startupu (przeprowadzenie diagnozy startupu – jego potrzeb, oczekiwań i barier; ze wskazaniem proponowanych dodatkowych usług doradczych, partnerów do współpracy pod kątem specjalizacji branżowych). Do zdań Konsjerża należy wsparcie (zarówno językowe, jak i merytoryczne) w szczególności w zakresie:  1) organizacji podstawowych kwestii związanych z zamieszkaniem w RP – np. pozwoleniem na pobyt, zakwaterowaniem, opieką medyczną, ubezpieczeniem;  2) rejestracji/rozpoczęciu działalności gospodarczej na terytorium RP (także wsparcie w znalezieniu biura, partnera/ów biznesowego/ych, zapoznanie z ekosystemem/otoczeniem biznesowym w RP; wstępne zapoznanie z systemem podatkowym i prawnym – wyjaśnienie pierwszych wątpliwości i uzupełnienie wiedzy startupu poprzez dobór / wskazanie odpowiednich usług zindywidualizowanych pod potrzeby startupu);  3) kontaktu z instytucjami, które związane są z prowadzeniem działalności gospodarczej w RP np. bankami (otwarcie rachunku bankowego), urzędem skarbowym, urzędem patentowym.  b) Etap Akceleracja – kontynuacja w momencie osiągnięcia kamieni milowych etapu Soft landing. | 6. In the Poland Prize path, the work is planned to be divided into two stages:  a) Soft-landing stage – i.e., bridging activities aimed at providing foreign startups with the necessary conditions to start proper business activities in Poland. The specified milestones are:  (i) registering a company in Poland, and  (ii) signing a letter of intent with a business partner.  This stage lasts no longer than 3 months from the date of signing the grant agreement and is implemented with the support of a concierge. The scope of services that startups will need until they receive the grant will be determined based on an individual diagnosis of the entity. The accelerator will designate a concierge with whom the startup can collaborate. The concierge will create an Individual Soft-landing Plan tailored to the startup's needs (conducting a diagnosis of the startup – its needs, expectations, and barriers; indicating proposed additional advisory services, partners for cooperation in terms of industry specializations). The concierge's tasks include providing support (both linguistic and substantive) especially in the areas of:  1) organizing basic issues related to living in Poland – e.g., residence permit, accommodation, healthcare, insurance;  2) registering/starting a business in Poland (also support in finding an office, business partner(s), familiarizing with the business ecosystem/environment in Poland; an initial introduction to the tax and legal system – clarifying initial doubts and supplementing the startup’s knowledge through the selection/indication of appropriate individualized services tailored to the startup’s needs);  3) contact with institutions related to running a business in Poland, e.g., banks (opening a bank account), tax office, patent office.  b) Acceleration stage – continuation upon the achievement of the Soft-landing stage milestones. |
| 7. Grantobiorca, w trakcie trwania Programu akceleracyjnego, może korzystać ze wsparcia innych doradców i mentorów finansowanych ze środków przekazanego grantu, zgodnie z dokonaną indywidualną analizą potrzeb Startupu i rekomendacjami Akceleratora. Startupy otrzymają ofertę dodatkowych usług merytorycznych usług doradczych wspierających ich rozwój. W ramach ścieżki „Poland Prize” Akcelerator rekomenduje 3 kluczowe obszary wsparcia możliwe do wykorzystania przez startup (nie jest to katalog zamknięty):  a) Wsparcie prawne, związane z założeniem spółki w RP;  b) Doradztwo podatkowe i księgowe;  c) Doradztwo międzykulturowe. | 7. During the acceleration program, the grant recipient may use the support of other advisors and mentors funded by the grant, in accordance with the individual needs analysis of the startup and the recommendations of the accelerator. Startups will receive an offer of additional advisory services to support their development. As part of the "Poland Prize" path, the accelerator recommends three key areas of support that startups can utilize (this is not an exhaustive list):  a) Legal support related to establishing a company in Poland;  b) Tax and accounting consulting;  c) Cross-cultural consulting. |
| 8. Grantobiorca ma obowiązek uczestniczyć w przygotowanych dla niego warsztatach i wydarzeniach odbywających się w miejscu wskazanym przez Akcelerator w ramach Programu, o których informowany będzie minimum 5 dni roboczych przed planowanym wydarzeniem. | 8. The grant recipient is required to participate in workshops and events prepared for them, held at a location designated by the accelerator as part of the program, about which they will be informed at least 5 business days before the planned event. |
| 9. W ostatniej fazie Programu Grantobiorca ma obowiązek uczestnictwa w wydarzeniu Demo Day oraz zaprezentowania tam swojego projektu i rezultatów, które udało się wypracować w trakcie IPA. | 9. In the final phase of the program, the grant recipient is required to participate in the Demo Day event and present their project and the results achieved during the IPA. |
| 10. Grantobiorca ma obowiązek współpracy z Akceleratorem i Partnerem Projektowym (jeśli dotyczy)  w okresie postakceleracji, celem osiągnięcia oczekiwanego efektu końcowego Programu. | 10. The grant recipient is required to cooperate with the accelerator and the project partner (if applicable) during the post-acceleration period to achieve the expected final outcome of the program. |
| 11. Odpowiedzialność kontraktowa oraz deliktowa Akceleratora wobec Uczestników oraz osób trzecich za wszelkie szkody związane z realizacją Projektu, zostaje ograniczona wyłącznie do odpowiedzialności za działania lub zaniechania wynikające z winy umyślnej bądź rażącego niedbalstwa. | 11. The contractual and tort liability of the accelerator towards participants and third parties for any damages related to the implementation of the project is limited solely to liability for actions or omissions resulting from willful misconduct or gross negligence. |
| 12. Udział startupów w procesie akceleracji jest darmowy. Program akceleracji ma charakter EQUITY-FREE - wyklucza możliwość obejmowania w okresie realizacji IPA udziałów w akcelerowanych startupach przez Akcelerator lub podmioty z nim powiązane w rozumieniu art. 6c ustawy z dnia 9.11.2000 r. o PARP. | 12. Participation of startups in the acceleration process is free. The acceleration program is EQUITY-FREE, excluding the possibility for the accelerator or entities affiliated with it, as defined in Article 6c of the Act of November 9, 2000, on PARP, to take shares in the accelerated startups during the implementation of the IPA. |
|  |  |
| **§ 8. INFORMACJA I PROMOCJA** | **§ 8. INFORMATION AND PROMOTION** |
| 1. Grantobiorca wyraża zgodę na wykorzystanie znaku towarowego, oznaczenia słownego, graficznego lub słowno-graficznego Grantobiorcy przez Akcelerator w materiałach marketingowych lub informacyjnych dotyczących lub związanych z Programem. | 1. The grant recipient agrees to the use of their trademark, verbal, graphic, or verbal-graphic designation by the accelerator in marketing or informational materials related to or associated with the program. |
| 2. Grantobiorca wyraża zgodę na wykorzystanie swojego wizerunku w materiałach marketingowych i informacyjnych dotyczących lub związanych z Programem. | 2. The grant recipient agrees to the use of their image in marketing and informational materials related to or associated with the program. |
| 3. Grantobiorca zobowiązany jest upowszechnianie informacji na temat źródła finansowania udziału w akceleracji, tj. o pozyskaniu dofinansowania z Funduszy Europejskich. W tym celu Grantobiorca zobowiązany jest przede wszystkim do umieszczenia logotypów: Funduszy Europejskich, barw RP i Unii Europejskiej:  a) we wszystkich rodzajach działań informacyjnych i promocyjnych dotyczących udziału w akceleracji, takich jak, np.: e-publikacje, ulotki, broszury, publikacje, notatki prasowe, strony internetowe, newslettery, mailing, materiały filmowe, materiały promocyjne, konferencje, spotkania;  b) w dokumentach związanych z udziałem w programie akceleracji, które podawane są do wiadomości publicznej, np. dokumentacji związanej z wyborem wykonawców/dostawców, ogłoszeniach, analizach, raportach, wzorach umów i wniosków;  c) w dokumentach i materiałach informacyjnych kierowanych do osób i podmiotów trzecich, tj. w szczególności: zaświadczeniach, certyfikatach, zaproszeniach, materiałach informacyjnych, programach szkoleń i warsztatów, listach obecności, prezentacjach multimedialnych, umowach oraz kierowanej do nich korespondencji. | 3. The grant recipient is obliged to disseminate information about the source of funding for their participation in the acceleration program, i.e., about obtaining funding from the European Funds. For this purpose, the grant recipient is required to include the logos of the European Funds, the colors of the Republic of Poland, and the European Union:  a) in all types of informational and promotional activities related to participation in the acceleration program, such as e-publications, leaflets, brochures, publications, press releases, websites, newsletters, mailings, video materials, promotional materials, conferences, meetings;  b) in documents related to participation in the acceleration program that are made public, such as documents related to the selection of contractors/suppliers, announcements, analyses, reports, contract and application templates;  c) in documents and informational materials directed to individuals and third parties, particularly: certificates, invitations, informational materials, training and workshop programs, attendance lists, multimedia presentations, contracts, and related correspondence. |
| 4. Oznakowania logotypami Funduszy Europejskich nie stosuje się w dokumentach, których ze względu na ich specyfikę nie można zmieniać i ingerować w ich wzory, np. z powodu obowiązującego prawa (dokumenty księgowe, certyfikaty etc.). | 4. The logos of the European Funds do not need to be applied to documents that, due to their nature, cannot be altered or interfered with, such as those regulated by law (e.g., accounting documents, certificates, etc.). |
| 5. Grantobiorca zobowiązany jest do zamieszczenia informacji na temat współfinansowania udziału w programie akceleracji na firmowej stronie internetowej oraz w mediach społecznościowych. Informacja zawierać powinna co najmniej:  a) tytuł projektu: “Akcelerator Innowacji Przemysłowych INDUSTRYLAB III”,  b) nazwę ( tytuł) przedsięwzięcia realizowanego w ramach programu akceleracji,  c) kwotę otrzymanego grantu wraz ze wskazaniem źródła jego finansowania  d) zestawienie znaków Funduszy Europejskich, znak barw Rzeczypospolitej Polskiej, znak Unii Europejskiej. | 5. The grant recipient is required to include information about co-financing their participation in the acceleration program on their company website and social media. The information must include at least:  a) the project title: "Industrial Innovation Accelerator INDUSTRYLAB III";  b) the name (title) of the undertaking carried out within the acceleration program;  c) the amount of the grant received, along with the source of funding;  d) a set of logos of the European Funds, the colors of the Republic of Poland, and the European Union. |
| 6. Szczegółowe informacje we wskazanych powyżej kwestiach zostaną zawarte w treści umowy akceleracji. | 6. Detailed information on the matters outlined above will be included in the content of the acceleration agreement. |
| 7. Grantobiorca zobowiązuje się do wypełniania obowiązków informacyjnych i promocyjnych, które określone zostaną w umowie o udziale w programie akceleracji. | 7. The grant recipient agrees to fulfill the informational and promotional obligations that will be specified in the agreement regarding participation in the acceleration program. |
|  |  |
| **§ 9. ZACHOWANIE POUFNOŚCI** | **§ 9. CONFIDENTIALITY** |
| 1. Przedstawiciele Komisji Rekrutacyjnej, Akcelerator i OT zobowiązują się do nieujawniania informacji związanych z opisem projektu przedstawionego przez Aplikującego oraz dołożenia należytej staranności dla zapewnienia, aby informacje dotyczące ocenianego projektu nie zostały przekazane osobom nieuprawnionym. | 1. The representatives of the Recruitment Committee, the Accelerator, and OT commit to not disclosing information related to the description of the project presented by the Applicant and to exercising due diligence to ensure that information regarding the assessed project is not shared with unauthorized persons. |
| 2. Grantobiorca zobowiązuje się do nieujawniania informacji związanych z procesem rekrutacji z wyłączeniem informacji ogólnodostępnych. | 2. The Grantee commits to not disclosing information related to the recruitment process, except for publicly available information. |
| 3. Grantobiorca wraz z umową o powierzenie grantu zostanie zobligowany do podpisania umowy o zachowaniu poufności. | 3. The Grantee, together with the grant agreement, will be obliged to sign a confidentiality agreement. |
|  |  |
| **§ 10. OCHRONA DANYCH OSOBOWYCH** | **§ 10. PERSONAL DATA PROTECTION** |
| 1. Zgodnie z obowiązkiem nałożonym na podstawie art. 13 i 14 RODO, w związku z art. 87 ustawy o zasadach realizacji zadań finansowanych ze środków europejskich w perspektywie finansowej 2021-2027 Akcelerator informuje, iż dane osobowe będą przetwarzane w związku z realizacją Programu Operacyjnego Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki (FENG), w szczególności w celu monitorowania, sprawozdawczości, komunikacji, publikacji, ewaluacji, zarządzania finansowego, weryfikacji i audytów oraz do celów określania kwalifikowalności uczestników. Podawanie danych jest dobrowolne, ale konieczne do realizacji wyżej wymienionego celu. Odmowa ich podania jest równoznaczna z brakiem możliwości podjęcia stosownych działań. | 1. In accordance with the obligations imposed by Articles 13 and 14 of the GDPR, and in connection with Article 87 of the Act on the principles for the implementation of tasks financed by European funds in the financial perspective 2021-2027, the Accelerator informs that personal data will be processed in connection with the implementation of the Operational Program "European Funds for a Modern Economy" (FENG), particularly for the purposes of monitoring, reporting, communication, publication, evaluation, financial management, verification, and audits, as well as determining the eligibility of participants. Providing the data is voluntary but necessary for the realization of the aforementioned purposes. Refusal to provide the data will result in the inability to take appropriate actions. |
| 2. Przetwarzanie danych osobowych w ramach projektu odbywać będzie się ze względu na przepisy prawne nakładane na administratora (art. 6 ust. 1 lit. c oraz art. 9 ust. 2 lit. g RODO), szczególnie te zawarte w:  a) rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 2021/1060 z 24 czerwca 2021 r. ustanawiającego wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego Plus, Funduszu Spójności, Funduszu na rzecz Sprawiedliwej Transformacji i Europejskiego Funduszu Morskiego, Rybackiego i Akwakultury, a także przepisy finansowe na potrzeby tych funduszy oraz na potrzeby Funduszu Azylu, Migracji i Integracji, Funduszu Bezpieczeństwa Wewnętrznego i Instrumentu Wsparcia Finansowego na rzecz Zarządzania Granicami i Polityki Wizowej,  b) rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/1057 z dnia 24 czerwca 2021 r. ustanawiające Europejski Fundusz Społeczny Plus (EFS+) oraz uchylające rozporządzenie (UE) nr 1296/2013 (Dz. Urz. UE L 231 z 30.06.2021, str. 21, z późn. zm.)  c) ustawie z dnia 28 kwietnia 2022 r. o zasadach realizacji zadań finansowanych ze środków europejskich w perspektywie finansowej 2021-2027, w szczególności art. 87-93,  d) ustawie z 14 czerwca 1960 r. - Kodeks postępowania administracyjnego,  e) ustawie z 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych. | 2. The processing of personal data within the project will be conducted based on legal provisions imposed on the administrator (Article 6(1)(c) and Article 9(2)(g) of the GDPR), particularly those contained in:  a) Regulation (EU) 2021/1060 of the European Parliament and Council of June 24, 2021, establishing common provisions for the European Regional Development Fund, the European Social Fund Plus, the Cohesion Fund, the Just Transition Fund, and the European Maritime, Fisheries and Aquaculture Fund, as well as financial regulations for these funds and for the Asylum, Migration and Integration Fund, the Internal Security Fund, and the Instrument for Financial Support for Border Management and Visa Policy,  b) Regulation (EU) 2021/1057 of the European Parliament and Council of June 24, 2021, establishing the European Social Fund Plus (ESF+) and repealing Regulation (EU) No 1296/2013 (OJ L 231, 30.06.2021, p. 21, as amended),  c) the Act of April 28, 2022, on the principles for the implementation of tasks financed by European funds in the financial perspective 2021-2027, particularly Articles 87-93,  d) the Act of June 14, 1960 - Administrative Procedure Code,  e) the Act of August 27, 2009, on Public Finance. |
| 3. Administratorem danych osobowych jest Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości z siedzibą przy ul. Pańskiej 81,83 w Warszawie oraz DGA Spółka Akcyjna z siedzibą przy ul. Towarowej 37 w Poznaniu. Kontakt do wyznaczonego w DGA S.A. Inspektora ochrony danych: iod@dga.pl | 3. The administrator of personal data is the Polish Agency for Enterprise Development, located at Pańska 81/83 Street in Warsaw, and the Joint Stock Company located at Towarowa 37 Street in Poznań. Contact for the Data Protection Officer designated by DGA S.A.: iod@dga.pl |
| 4. Administrator będzie pozyskiwać dane osobowe bezpośrednio od osób, których one dotyczą, albo od instytucji i podmiotów zaangażowanych w realizację Programu, w tym w szczególności od wnioskodawców, beneficjentów, partnerów. | 4. The Administrator will collect personal data directly from the individuals concerned or from institutions and entities involved in the implementation of the Program, in particular from applicants, beneficiaries, and partners. |
| 5. Dostęp do danych osobowych mają pracownicy i współpracownicy administratora. Ponadto dane osobowe mogą być powierzane lub udostępniane:  a) podmiotom, którym zlecone zostało wykonywanie zadań w ramach FENG,  b) organom Komisji Europejskiej, ministrowi właściwemu do spraw finansów publicznych, prezesowi zakładu ubezpieczeń społecznych,  c) podmiotom, które wykonują dla nas usługi związane z obsługą i rozwojem systemów teleinformatycznych, a także zapewnieniem łączności, np. dostawcom rozwiązań IT i operatorom telekomunikacyjnym. | 5. Employees and collaborators of the Administrator have access to personal data.  Additionally, personal data may be entrusted or made available to:  a) entities tasked with performing duties within the framework of FENG,  b) bodies of the European Commission, the minister responsible for public finance, the president of the social insurance institution,  c) entities providing services related to the maintenance and development of IT systems and ensuring communication, such as IT solution providers and telecommunications operators. |
| 6. Osoba, której przetwarzane przez Administratora dane dotyczą ma:  a) prawo dostępu do swoich danych oraz otrzymania ich kopii (art. 15 RODO),  b) prawo do sprostowania swoich danych (art. 16 RODO),  c) prawo do usunięcia swoich danych (art. 17 RODO) - jeśli nie zaistniały okoliczności,  o których mowa w art. 17 ust. 3 RODO,  d) prawo do żądania od administratora ograniczenia przetwarzania swoich danych (art. 18 RODO),  e) prawo do przenoszenia swoich danych (art. 20 RODO) - jeśli przetwarzanie odbywa się na podstawie umowy: w celu jej zawarcia lub realizacji (w myśl art. 6 ust. 1 lit. b RODO), oraz w sposób zautomatyzowany,  f) prawo wniesienia skargi do organu nadzorczego Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych (art. 77 RODO) - w przypadku, gdy osoba uzna, iż przetwarzanie jej danych osobowych narusza przepisy RODO lub inne krajowe przepisy regulujące kwestię ochrony danych osobowych, obowiązujące w Polsce. | 6. The person whose data is processed by the Administrator has the following rights:  a) the right to access their data and receive a copy of it (Article 15 of the GDPR),  b) the right to rectify their data (Article 16 of the GDPR),  c) the right to delete their data (Article 17 of the GDPR) - unless the circumstances described in Article 17(3) of the GDPR apply,  d) the right to request the Administrator to restrict the processing of their data (Article 18 of the GDPR),  e) the right to transfer their data (Article 20 of the GDPR) - if the processing is based on a contract: for its conclusion or execution (pursuant to Article 6(1)(b) of the GDPR), and in an automated manner,  f) the right to lodge a complaint with the supervisory authority, the President of the Office for Personal Data Protection (Article 77 of the GDPR) - in the event that the individual believes that the processing of their personal data violates the provisions of the GDPR or other national laws regulating personal data protection in Poland. |
| 7. Dane osobowe będą przechowywane przez okres niezbędny do realizacji celów określonych w punkcie 1. | 7. Personal data will be stored for the period necessary to achieve the purposes outlined in point 1. |
|  |  |
| **§ 11. POSTANOWIENIA KOŃCOWE** | **§ 11. FINAL PROVISIONS** |
| 1. Regulamin dostępny jest na stronie projektu: www.industrylab.pl , a także w Biurze projektu: DGA S.A., ul. Towarowa 37, 61-896 Poznań. | 1. The Regulations are available on the project website: www.industrylab.pl, as well as at the project office: DGA S.A., ul. Towarowa 37, 61-896 Poznań. |
| 2. W przypadku zaistnienia konieczności wprowadzenia zmian w Regulaminie, Akcelerator zamieszcza na stronie internetowej www.industrylab.pl aktualną treść Regulaminu wraz z terminem, od którego stosuje się zmianę. | 2. In the event that changes to the Regulations become necessary, the Accelerator will publish the updated version of the Regulations on the website along with the date from which the changes will apply. |
| 3. Akcelerator zastrzega sobie prawo do jednostronnej zmiany Regulaminu Projektu w każdym czasie w celu zwiększenia efektywności Projektu. Zmiana Regulaminu nie stanowi podstawy do zgłaszania jakichkolwiek roszczeń przez Zgłaszających i Uczestników do Akceleratora. | 3. The Accelerator reserves the right to unilaterally amend the Project Regulations at any time to improve the effectiveness of the Project. Changes to the Regulations do not provide grounds for any claims to be made by Applicants and Participants against the Accelerator. |
| 4. Jakiekolwiek zapytania dotyczące Regulaminu należy kierować drogą mailową: biuro@industrylab.pl. | 4. Any inquiries regarding the Regulations should be sent by email: biuro@industrylab.pl. |
| 5. W sprawach nieuregulowanych zastosowanie mają odpowiednie dokumenty konkursu w ramach programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki, Oś priorytetowa II: Środowisko przyjazne innowacjom, działanie 2.28 Startup Booster Poland, a także przepisy wynikające z właściwych aktów prawa wspólnotowego i polskiego. | 5. In matters not regulated by these provisions, the appropriate documents for the competition under the European Funds for a Modern Economy program, Priority Axis II: Innovation-Friendly Environment, Action 2.28 Startup Booster Poland, as well as relevant provisions of EU and Polish law, will apply. |
| 6. Niniejszy Regulamin wchodzi w życie z dniem publikacji. | 6. These Regulations come into effect on the date of publication. |
|  |  |
| Załączniki:  1.KRYTERIA WYBORU UCZESTNIKÓW | Attachments:   1. CRITERIA FOR PARTICIPANT SELECTION |
|  |  |
| Poznań, 18 lipca 2024 r. | Poznań, July 18, 2024 |

**Załącznik nr 1 do Regulaminu Projektu Grantowego pt.„Akcelerator Innowacji Przemysłowych INDUSTRYLAB III“**

**KRYTERIA WYBORU UCZESTNIKÓW**

**do Projektu „Akcelerator Innowacji Przemysłowych INDUSTRYLAB III“ realizowanego na zlecenie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości Działanie 2.28 Startup Booster Poland – Smart UP z programu Fundusze Europejskie dla Nowoczesnej Gospodarki (FENG), współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **KRYTERIA OCENIANE W I ETAPIE REKRUTACJI** (spełnia / nie spełnia):   * Ocena statusu prawnego Aplikującego (w zakresie okresu funkcjonowania na rynku tj: data zawiązania spółki lub planowana data jej utworzenia, struktura udziałowców – brak powiązań z Akceleratorem i Partnerem Biznesowym-PB), oświadczenie Zgłaszającego o braku powiązań kapitałowych lub osobowych między Zgłaszającym a Akceleratorem oraz PB, * Zgłaszane rozwiązanie wpisuje się w Krajowe Inteligentne Specjalizacje i nie dotyczy działalności wykluczonych z dofinansowania wskazanych w Regulaminie, * Kompletność formularza (formularz uzupełniony w języku polskim lub angielskim) i składanych oświadczeń (o prawdziwości danych zawartych w formularzu, znajomości Regulaminu Projektu i jego akceptacji, o posiadaniu pełnego prawa do zgłoszonego rozwiązania oraz że zgłaszane rozwiązanie jest wolne od wszelkich obciążeń prawnych, zabezpieczenia lub jakiegokolwiek roszczenia podmiotu trzeciego, wyrażenie zgody na przetwarzanie danych osobowych zgodnie z obowiązującymi przepisami).   Istnieje możliwość 1-razowego uzupełnienia formularza i/lub dostarczenia dokumentów potwierdzających spełnienie kryteriów formalnych, przez Zgłaszającego w ciągu 3 dni robocze od wezwania przez Zespół Akceleratora. Wezwanie do uzupełnień następuje drogą elektroniczną (na podany przez Zgłaszającego w formularzu adres e-mail).  Etap oceny kończy się powiadomieniem Zgłaszającego o akceptacji formalnej wniosku i przejściu do oceny merytorycznej. W przypadku oceny negatywnej, Zgłaszający jest informowany o odrzuceniu wraz z podaniem przyczyny. | | |
| **KRYTERIA JAKOŚCIOWE OCENIANE W II ETAPIE REKRUTACJI** | | |
| **dla ścieżek akceleracja branżowa, akceleracja z funduszem VC, sector-agnostic i Poland Prize** | | |
| Ocena merytoryczna formularza zgłoszeniowego | Każde kryterium jest oceniane w skali 1-5 (1 oznacza zupełny brak spełnienia warunków jakie są w danym kryterium, 5 - pełne dopasowanie do opisu kryterium). | |
| Stopień dopasowania produktu/usługi do obszarów zainteresowania Partnera Biznesowego (OT/VC) i do dedykowanej ścieżki branżowej | **Ocenie podlega:**   * **Czy startup zna lub trafnie zakłada potrzeby i problemy PB?** * **Czy startup zna problemy i potrzeby konkurencji PB na danym rynku?** * **Czy startup zna sytuację i potrzeby rynku na którym działa PB?**   **Tj. – czy opis w formularzu zgłoszeniowym wskazuje, że kontaktował się z przedstawicielami branży, ekspertami, analizował raporty, etc).**  **Skala oceny:**  1 – produkt/usługa startupu nie jest w żaden sposób dopasowany/a do komunikowanych potrzeb i problemów PB.  2 – produkt/usługa startupu wykazuje minimalne dopasowanie do obszarów zainteresowania PB.  3 – produkt/usługa startupu wykazuje częściowe dopasowanie do obszarów zainteresowania PB.  4 – produkt/usługa startupu jest dopasowany/a do obszarów zainteresowania PB i odpowiada częściowo na problemy i potrzeby PB ujęte w tematach problematycznych i/lub komunikacji medialnej PB.  5 – produkt/usługa startupu wykazuje doskonałe dopasowanie do obszarów zainteresowania i odpowiada na potrzeby i problemy PB ujęte w tematach problematycznych i/lub komunikacji medialnej PB. | |
| Deklarowany stopień zaawansowania technologicznego realizacji produktu/usługi na skali TRL (Technical Readiness Level) | **Ocenie podlega:**  **Czy startup posiada odpowiednio rozwinięty produkt do procesu akceleracji tj:**  **- minimum TRL 3 (produkt po fazie badań) w ramach ścieżki sector-agnostic**  **- minimum TRL 5 (prototyp) w ramach ścieżek akceleracja branżowa i z funduszem VC**  **- minimum TRL 9 (technologia gotowa do wdrożenia) w ramach ścieżki Poland Prize.**  **Skala oceny: 1-5 jako zbiorcza wypadkowa poszczególnych części opisu kryterium:**  1 – startup nie spełnia warunków przyjętych w kryterium  2 – startup w minimalnym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  3 – startup w średnim stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  4 – startup w dużym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  5 – startup w pełni spełnia warunki przyjęte w kryterium  Uwaga: Oczekiwany od Zgłaszającego TRL to min. 3 (tj. potwierdzono analitycznie i eksperymentalnie krytyczne funkcje lub koncepcje technologii). W wyjątkowych przypadkach (np. bardzo rozwojowy produkt, a brak dotychczas wystarczających zasobów na jego rozwój; mimo niskiego TRL jest szansa na wdrożenie po procesie akceleracji) Komisja może przyjąć wniosek z niższym TRL. | |
| Deklarowany stopień innowacyjności | **Ocenie podlega innowacyjność i użyteczność produktu/usługi oraz potencjał innowacyjny na rynku:**   * W jakim stopniu produkt/usługa startupu rozwiązuje problemy/potrzeby wskazanych grup docelowych na rynku? * W jakim stopniu startup tworzy zupełnie nową jakość rozwiązania problemu? * Czy rozwiązanie jest nowym lub znacznie ulepszonym sposobem:   + tworzenia samego produktu/usługi?   + podejścia do zastosowania technologii, jej organizacji i tworzenia?   + zastosowania surowców, półfabrykatów, komponentów lub zestawieniem funkcjonalności, których zastosowanie tworzy nową wartość?   + doświadczania rozwiązania problemu grup docelowych, które wnoszą nową wartość dla grup docelowych? * W jakim stopniu chroniona jest przez startup własność intelektualna   **Skala oceny: 1-5 jako zbiorcza wypadkowa poszczególnych części opisu kryterium:**  1 – startup nie spełnia warunków przyjętych w kryterium  2 – startup w minimalnym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  3 – startup w średnim stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  4 – startup w dużym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  5 – startup w pełni spełnia warunki przyjęte w kryterium | |
| Doświadczenie i komplementarność zespołu | **W ramach kryterium ocenie podlega:**   * Czy po stronie Zgłaszającego mamy do czynienia tylko z jednym założycielem i przedstawicielem startupu, czy też z zespołem? * Na ile zespół startupu stojący za Zgłaszającym jest komplementarny kompetencyjnie? - czy w startupie mamy wszystkie najbardziej istotne kompetencje potrzebne do dynamicznego rozwoju startupu * Jak duże doświadczenie współpracy z partnerami biznesowymi (w tym z dużymi/średnimi firmami, VC) mają członkowie zespołu?   **Skala oceny: 1-5 jako zbiorcza wypadkowa poszczególnych części opisu kryterium**  1 – startup nie spełnia warunków przyjętych w kryterium  2 – startup w minimalnym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  3 – startup w średnim stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  4 – startup w dużym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  5 – startup w pełni spełnia warunki przyjęte w kryterium | |
| Potencjał rynkowy | **Ocenie podlega sposób identyfikacji rynku przez startup (wykonane przez startup samodzielne oszacowanie potencjału rynku) w zderzeniu z wiedzą Oceniającego nt. rynku w danym obszarze. Szczegółowe kryteria:**   * Jak startup analizuje potencjał rynku? * Jaka jest skala i wielkość samego rynku oraz jak ją identyfikuje sam startup? * Jakie grupy docelowe oraz interesariuszy na rynku identyfikuje startup? * Na ile jest za wcześnie na dane rozwiązanie na rynku, lub na ile rynek już jest nasycony podobnymi rozwiązaniami? * Jaka jest dynamika rynku - czy startup pozycjonuje się na rynku o dużym potencjale wzrostowym i wschodzącym, czy mniejszym potencjale i dojrzałym, czy też o ujemnej dynamice przyrostu i zachodzącym? Jakiego rodzaju trendy rynkowe, społeczne, ekonomiczne, makroekonomiczne są na rynku oraz jak te trendy identyfikuje startup?   **Skala oceny: 1-5 jako zbiorcza wypadkowa poszczególnych części opisu kryterium**  1 – startup nie spełnia warunków przyjętych w kryterium  2 – startup w minimalnym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  3 – startup w średnim stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  4 – startup w dużym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  5 – startup w pełni spełnia warunki przyjęte w kryterium | |
| Deklarowany stopień przewagi konkurencyjnej | **Ocenie podlega unikalna przewaga zapewniająca konkurencyjność na rynku:**   * W jakim stopniu startup definiuje swoją unikalną przewagę konkurencyjną na rynku lokalnym, ogólnopolskim, europejskim i międzynarodowym?   **Skala oceny: 1-5 jako zbiorcza wypadkowa poszczególnych części opisu kryterium**  1 – startup nie spełnia warunków przyjętych w kryterium  2 – startup w minimalnym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  3 – startup w średnim stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  4 – startup w dużym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  5 – startup w pełni spełnia warunki przyjęte w kryterium | |
| Wykonalność i wpływ produktu/ usługi na otoczenie (aspekty Impact) | **W ramach kryterium ocenie podlega rzetelność i realność oceny stopnia wykonalności zarówno rozwiązania, jak i jego pilotażowego wdrożenia do testowania, a także czy istnieje pozytywny wpływ rozwiązania na otoczenie (środowisko/społeczeństwo-Impact). Szczegółowe kryteria:**   * Jak startup ocenia wykonalność techniczną danego rozwiązania oraz w jaki sposób identyfikuje potencjalne trudności i sposoby omijania tychże trudności w zbudowaniu danego rozwiązania i jego pilotażowym wdrożeniu? - ocenie podlega wykonalność techniczna oraz zbieżność możliwości technologicznych PB z projektem startupu * Jak startup definiuje zakres zasobów i działań niezbędnych do dopracowania efektu finalnego akceleracji oraz rozwiązania? * Jak startup ocenia swoje możliwości (w tym własne kompetencje, obciążenie inną pracą itp), możliwości PB, możliwości dostawców i innych interesariuszy, na tle ograniczonego czasu i zakresu finansowania projektu? - ocenie podlega wielkość pożądanych nakładów pieniężnych, półproduktów, części itp, wizja produktu i pomysł na harmonogram pracy podczas akceleracji. * W jakim stopniu rozwiązanie startupu ma pozytywny wpływ na środowisko/ społeczeństwo (w tym dostępność rozwiązania dla osób ze szczególnymi potrzebami)   **Skala oceny: 1-5 jako zbiorcza wypadkowa poszczególnych części opisu kryterium**  1 – startup nie spełnia warunków przyjętych w kryterium  2 – startup w minimalnym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  3 – startup w średnim stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  4 – startup w dużym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  5 – startup w pełni spełnia warunki przyjęte w kryterium | |
| Opłacalność i model biznesowy | **W kryterium ocenie podlega świadomość biznesowa i finansowa startupu oraz poziom zaangażowania biznesowego startupu w obecnym momencie. Szczegółowe kryteria:**   * W jaki sposób startup opisuje elementy swojego modelu biznesowego (segmenty rynku, propozycję wartości, kanały dostępu, sposoby budowania relacji z klientami, strumienie przychodu i model przychodowy, źródła kosztów) oraz na ile dowodzi, że ma te elementy zweryfikowane, a na ile są one jedynie projekcją i założeniami? * Jak startup szacuje koszty związane z dostarczeniem rozwiązania do wdrożenia pilotażowego do OT/uzyskaniem wyników biznesowych dla VC oraz koszty związane z dalszą współpracą z Partnerem Biznesowym? * Jakie modele przychodowe identyfikuje startup oraz jak szacuje potencjalne swoje przychody w określonym czasie i na określonym rynku - zarówno w relacji z Partnerem Biznesowym, jak i innymi grupami docelowymi i klientami? * Jaki przewiduje czas do osiągnięcia rentowności swojego modelu biznesowego (*break even point*) i w jakim momencie tej drogi jest obecnie?   **Skala oceny: 1-5 jako zbiorcza wypadkowa poszczególnych części opisu kryterium**  1 – startup nie spełnia warunków przyjętych w kryterium  2 – startup w minimalnym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  3 – startup w średnim stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  4 – startup w dużym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  5 – startup w pełni spełnia warunki przyjęte w kryterium | |
| Wartość dodana ze współpracy z Partnerem Biznesowym | **W kryterium ocenie podlegać będzie zbieżność interesów i wizji startupu oraz Partnera Biznesowego: na ile droga rozwoju startupu jest zbieżna ze strategią rozwoju Partnera Biznesowego. Szczegółowe kryteria:**   * Jak startup identyfikuje grupy docelowe do których adresuje swoje rozwiązanie w długim okresie czasu i na ile we wskazanych grupach docelowych mieści się PB? * Czy startup zna ofertę PB, rozumie procesy u PB - jak startup identyfikuje kluczowe wartości jakie może dostarczyć PB, jak i innym przedstawicielom podobnej grupy docelowej? * Jaki pomysł na współpracę z PB w długim okresie czasu ma startup - czy akceleracja wpisuje się w większy plan współpracy z PB? * Jaki model potencjalnej współpracy widzi startup z PB w długim okresie czasu? - czy startup widzi w PB potencjalnego partnera po okresie akceleracji, w dalszym rozwoju / dystrybucji całego / części rozwiązania?   **Skala oceny: 1-5 jako zbiorcza wypadkowa poszczególnych części opisu kryterium**  1 – startup nie spełnia warunków przyjętych w kryterium  2 – startup w minimalnym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  3 – startup w średnim stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  4 – startup w dużym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  5 – startup w pełni spełnia warunki przyjęte w kryterium | |
| **Dla ścieżki Go Global (kryteria badające gotowość startupu wejścia na dany rynek zagraniczny):** | | |
| Deklarowany stopień zaawansowania technologicznego realizacji produktu/usługi na skali TRL (Technical Readiness Level) | * Czy startup posiada odpowiednio rozwinięty produkt (minimum prototyp, optymalnie TRL 9 - gotowy na komercjalizację), który można łatwo dopracować pod zagranicznego PB)/produkt zwalidowany już na jakimś rynku aby możliwa była ekspansja?   **Skala oceny: 1-5 jako zbiorcza wypadkowa poszczególnych części opisu kryterium**  1 – startup nie spełnia warunków przyjętych w kryterium  2 – startup w minimalnym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  3 – startup w średnim stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  4 – startup w dużym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  5 – startup w pełni spełnia warunki przyjęte w kryterium | |
| Doświadczenie i komplementarność zespołu | * Czy po stronie Zgłaszającego mamy do czynienia tylko z jednym założycielem i przedstawicielem startupu, czy też z zespołem? * Jak duże doświadczenie we współpracy z partnerami zagranicznymi (biznesowymi, ekosystemowymi) mają członkowie zespołu? * Jakie kompetencje posiadają członkowie zespołu – czy posiadają odpowiednią wiedzę merytoryczną, ale także umiejętności sprzedażowe i inne (w zależności od potrzeb, np. językowe)   **Skala oceny: 1-5 jako zbiorcza wypadkowa poszczególnych części opisu kryterium**  1 – startup nie spełnia warunków przyjętych w kryterium  2 – startup w minimalnym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  3 – startup w średnim stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  4 – startup w dużym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  5 – startup w pełni spełnia warunki przyjęte w kryterium | |
| Stopień dopasowania produktu/usługi do danego rynku / Product market fit | * Czy produkt/usługa startupu jest dopasowana do potrzeb danego rynku – w jaki sposób startup zweryfikował tę potrzebę? * Czy startup ma gotowy produkt/usługę – czy startup zarabia już na produkcie?   **Skala oceny: 1-5 jako zbiorcza wypadkowa poszczególnych części opisu kryterium**  1 – startup nie spełnia warunków przyjętych w kryterium  2 – startup w minimalnym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  3 – startup w średnim stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  4 – startup w dużym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  5 – startup w pełni spełnia warunki przyjęte w kryterium | |
| Wizja rozwoju produktu i planowany efekt akceleracji | * Jaki pomysł ma startup dotyczący wejścia na rynki zagraniczne? * Jakie działania planuje podjąć startup w ramach akceleracji? Czy wie jakie potrzeby ma jego produkt/usługa względem rynku zagranicznego? * Czy posiada bazę potencjalnych klientów, czy prowadził już z jakimś potencjalnym partnerem rozmowy biznesowe, czy dokonał weryfikacji rynku, konkurencji, potencjalnych partnerów?   **Skala oceny: 1-5 jako zbiorcza wypadkowa poszczególnych części opisu kryterium**  1 – startup nie spełnia warunków przyjętych w kryterium  2 – startup w minimalnym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  3 – startup w średnim stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  4 – startup w dużym stopniu spełnia warunki przyjęte w kryterium  5 – startup w pełni spełnia warunki przyjęte w kryterium | |
| **KRYTERIA JAKOŚCIOWE OCENIANE W III ETAPIE REKRUTACJI** | | |
| Ocena w trakcie Startup Camp - warsztaty | **Ocena w skali 1-10 (Oceniający rozdziela punkty między poszczególnymi kryteriami – łącznie może przyznać maksymalnie 10 punktów):**   1. Nie spełnia kryterium wcale  * Zupełny brak spełnienia wymagań * W żaden sposób nie odpowiada oczekiwaniom lub standardom  1. Spełnia kryterium w minimalnym stopniu  * Bardzo niewielkie spełnienie wymagań * Zaledwie kilka aspektów jest zgodnych z oczekiwaniami, reszta jest nieadekwatna  1. Spełnia kryterium w małym stopniu  * Spełnia tylko niektóre podstawowe wymagania * Większość istotnych aspektów nie jest odpowiednia  1. Spełnia kryterium poniżej średniego poziomu  * Kilka istotnych wymagań jest spełnionych, ale ogólnie wynik jest poniżej średniego poziomu * Istnieje wiele obszarów wymagających poprawy  1. Spełnia kryterium w średnim stopniu  * Podstawowe wymagania są spełnione na średnim poziomie * Niektóre aspekty są zgodne z oczekiwaniami, ale jest miejsce na znaczącą poprawę  1. Spełnia kryterium w nieco powyżej średniego stopnia  * Większość wymagań jest spełniona, jednak niektóre aspekty mogą wymagać poprawy * Ogólny wynik jest nieco powyżej średniego  1. Spełnia kryterium w dużym stopniu  * Większość wymagań jest dobrze spełniona * Niektóre drobne aspekty mogą wymagać poprawy, ale ogólnie wynik jest pozytywny  1. Spełnia kryterium w bardzo dużym stopniu  * Prawie wszystkie wymagania są spełnione na wysokim poziomie * Niewielkie aspekty mogą wymagać drobnych poprawek  1. Spełnia kryterium prawie całkowicie  * Wszystkie istotne wymagania są spełnione w sposób bardzo zadowalający * Tylko drobne detale mogą wymagać poprawy  1. Spełnia kryterium całkowicie  * Wszystkie wymagania są spełnione w pełni i na najwyższym poziomie * Brak jakichkolwiek niedociągnięć lub obszarów wymagających poprawy | |
| Poziom zaangażowania zespołu | Ocena zaangażowania i współpracy z zespołem Zgłaszającego:  - czy i na ile zespół wykorzystuje swój potencjał osobowy oraz widać synergię w pracy zespołu  - czy role w zespole są wyraźne, a wskazane kompetencje stanowią o sile zespołu.  - czy zespół wykonuje zadania koncentrując się na celach ilościowych i jakościowych | |
| Nastawienie wobec konieczności weryfikacji założeń biznesowych | Ocena:   * na ile zespół dostrzega ryzyka klientowskie, rynkowe oraz produktowe w rozwoju swojego biznesu raz przejawia gotowość do szybkiej minimalizacji tychże ryzyk poprzez weryfikację swoich założeń biznesowych przed budową samego rozwiązania * na ile zespół wykorzystuje dostępne informacje zwrotne, podpowiedzi, wiedzę dostępne na rynku, od Akceleratora i PB, uczestników warsztatów | |
| Elastyczność i koncentracja na założonym celu | Ocena:   * czy i na ile zespół zbiera dane weryfikujące ich przekonania i założenia biznesowe, wyciąga wnioski i zmienia dynamicznie kierunek działań, * na ile zespół utrzymuje koncentrację wokół swojej wizji pracy i konsekwentnie szuka alternatyw, szybko podnosząc się do dalszego działania | |
| **KRYTERIA JAKOŚCIOWE OCENIANE W IV ETAPIE REKRUTACJI** | | |
| Ocena w trakcie Startup Camp - prezentacja rozwiązania przed komisją oceniającą | **Ocena w skali 1-10 (Oceniający rozdziela punkty między poszczególnymi kryteriami – łącznie może przyznać maksymalnie 10 punktów)**  Ponowna weryfikacja 4 najważniejszych kryteriów oceny merytorycznej, możliwość dyskusji, wymiany opinii między Oceniającymi, zapoznanie się wszystkich PB ze wszystkimi zgłaszającymi, ostateczna decyzja | |
| Poziom innowacyjności | | 1-10 pkt |
| Potencjał rynkowy | |
| Model biznesowy | |
| Wizja współpracy i wartości dodanej dla PB / efekt akceleracji (w tym ocena potencjału rozwoju w realnym zastosowaniu danej innowacji u PB lub uzyskania oczekiwanych wynik biznesowych dla PB) | |
| Partner Projektowy (jeśli dotyczy) w ciągu kolejnych 5 dni roboczych przedstawia uzasadnienie biznesowe do współpracy z danym startupem bądź wskazuje na jego brak. Przekazanie Akceleratorowi uzasadnienia biznesowego przez Partnera Projektu kończy etap 4 oceny. | | |

**Appendix No. 1 to the Regulations of the Grant Project titled "Industrial Innovation Accelerator INDUSTRYLAB III"**

**CRITERIA FOR PARTICIPANT SELECTION**

**for the project "Industrial Innovation Accelerator INDUSTRYLAB III" implemented on behalf of the Polish Agency for Enterprise Development, Action 2.28 Startup Booster Poland – Smart UP from the European Funds for a Modern Economy (FENG) program, co-financed by the European Union under the European Regional Development Fund.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CRITERIA EVALUATED IN STAGE I OF RECRUITMENT (meets / does not meet):**   * Evaluation of the Applicant’s legal status (regarding the period of market operation, i.e., the date of company formation or planned formation date, shareholder structure—no connections with the Accelerator and Business Partner-PB), a declaration from the Applicant about the absence of capital or personal ties between the Applicant and the Accelerator and PB, * The submitted solution aligns with the National Smart Specializations and does not concern activities excluded from funding as specified in the Regulations, * Completeness of the form (form filled out in Polish or English) and submitted declarations (on the truthfulness of the data provided in the form, familiarity with the Project Regulations and acceptance thereof, full rights to the submitted solution, and that the submitted solution is free from any legal encumbrances, securities, or any third-party claims, consent for the processing of personal data in accordance with applicable regulations).   There is an option for a one-time supplementation of the form and/or submission of documents confirming the fulfillment of formal criteria by the Applicant within 3 business days after being requested by the Accelerator Team. The request for supplementation is made electronically (to the email address provided by the Applicant in the form). The evaluation stage ends with the Applicant being notified of the formal acceptance of the application and progression to substantive evaluation. In the case of a negative evaluation, the Applicant is informed of the rejection along with the reason provided. | | |
| **QUALITY CRITERIA EVALUATED IN STAGE II OF RECRUITMENT** | | |
| **for the pathways: industry acceleration, acceleration with a VC fund, sector-agnostic, and Poland Prize** | | |
| Substantive evaluation of the application form | Each criterion is evaluated on a scale of 1-5 (1 indicates a complete lack of fulfillment of the conditions specified in the given criterion, 5 indicates full alignment with the description of the criterion). | |
| Degree of alignment of the product/service with the areas of interest of the Business Partner (OT/VC) and the dedicated industry pathway. | **The evaluation covers:**  **• Does the startup know or accurately assume the needs and problems of the Business Partner (PB)?**  **• Does the startup understand the problems and needs of PB's competitors in the given market?**  **• Does the startup know the situation and needs of the market in which PB operates?**  **That is – does the description in the application form indicate that the startup has contacted industry representatives, experts, analyzed reports, etc.**  **Evaluation scale:**  **1 – The startup's product/service is in no way aligned with the communicated needs and problems of PB.**  **2 – The startup's product/service shows minimal alignment with PB's areas of interest.**  **3 – The startup's product/service shows partial alignment with PB's areas of interest.**  **4 – The startup's product/service is aligned with PB's areas of interest and partially addresses PB's problems and needs, as outlined in PB's problem areas and/or media communications.**  **5 – The startup's product/service shows excellent alignment with PB's areas of interest and addresses PB's needs and problems as outlined in PB's problem areas and/or media communications.** | |
| The declared technological maturity of the product/service on the TRL (Technical Readiness Level) scale. | **The evaluation covers:**  **Does the startup have a sufficiently developed product for the acceleration process, meaning:**  **minimum TRL 3 (product beyond the research phase) for the sector-agnostic pathway**  **minimum TRL 5 (prototype) for the industry acceleration and VC fund pathways**  **minimum TRL 9 (technology ready for implementation) for the Poland Prize pathway**  **Evaluation scale: 1-5 as a collective result of the individual parts of the criterion description:**  **1 – the startup does not meet the conditions outlined in the criterion**  **2 – the startup minimally meets the conditions outlined in the criterion**  **3 – the startup moderately meets the conditions outlined in the criterion**  **4 – the startup largely meets the conditions outlined in the criterion**  **5 – the startup fully meets the conditions outlined in the criterion**  **Note: The expected TRL from the Applicant is at least 3 (i.e., critical functions or technology concepts have been analytically and experimentally validated). In exceptional cases (e.g., a highly developmental product but lacking sufficient resources for development; even with a low TRL, there is potential for implementation after the acceleration process), the Committee may accept an application with a lower TRL.** | |
| Declared degree of innovation | **The evaluation covers the innovation and utility of the product/service, as well as its innovative potential in the market:**  **• To what extent does the startup's product/service solve the problems/needs of the identified target groups in the market?**  **• To what extent does the startup create a completely new quality in solving the problem?**  **• Is the solution a new or significantly improved method of:**  **o Creating the product/service itself?**  **o Approaching the use of technology, its organization, and development?**  **o Using raw materials, semi-finished products, components, or combining functionalities that create new value?**  **o Providing a new experience for the target groups in solving the problem, which brings new value to them?**  **• To what extent is the intellectual property protected by the startup?**  **Evaluation scale: 1-5 as a collective result of the individual parts of the criterion description:**  **1 – the startup does not meet the conditions outlined in the criterion**  **2 – the startup minimally meets the conditions outlined in the criterion**  **3 – the startup moderately meets the conditions outlined in the criterion**  **4 – the startup largely meets the conditions outlined in the criterion**  **5 – the startup fully meets the conditions outlined in the criterion** | |
| Experience and Complementarity of the Team | **Within this criterion, the evaluation covers:**  **• Is there only one founder and representative of the startup on the part of the Applicant, or is there a team?**  **• How complementary is the startup team supporting the Applicant in terms of competencies? - Does the startup possess all the most crucial competencies needed for the dynamic development of the startup?**  **• How much experience do the team members have in collaborating with business partners (including large/medium companies, VC)?**  **Evaluation scale: 1-5 as a collective outcome of the various parts of the criterion description**  **1 – The startup does not meet the conditions set in the criterion**  **2 – The startup meets the conditions set in the criterion to a minimal extent**  **3 – The startup meets the conditions set in the criterion to a moderate extent**  **4 – The startup meets the conditions set in the criterion to a large extent**  **5 – The startup fully meets the conditions set in the criterion** | |
| Market Potential | **The evaluation covers the method by which the startup identifies the market (independently estimated by the startup) in comparison with the Evaluator's knowledge of the market in the given area. Detailed criteria:**  **• How does the startup analyze market potential?**  **• What is the scale and size of the market, and how does the startup identify it?**  **• What target groups and stakeholders in the market does the startup identify?**  **• To what extent is it too early for this solution in the market, or to what extent is the market already saturated with similar solutions?**  **• What is the market dynamics—does the startup position itself in a market with high growth potential and emerging trends, or in a market with lower potential and maturity, or in a market with negative growth dynamics and declining trends? What types of market, social, economic, and macroeconomic trends exist, and how does the startup identify these trends?**  **Evaluation scale: 1-5 as a collective outcome of the various parts of the criterion description**  **1 – The startup does not meet the conditions set in the criterion**  **2 – The startup meets the conditions set in the criterion to a minimal extent**  **3 – The startup meets the conditions set in the criterion to a moderate extent**  **4 – The startup meets the conditions set in the criterion to a large extent**  **5 – The startup fully meets the conditions set in the criterion** | |
| Declared Degree of Competitive Advantage | **The evaluation covers the unique advantage ensuring competitiveness in the market:**  **• To what extent does the startup define its unique competitive advantage in the local, national, European, and international markets?**  **Evaluation scale: 1-5 as a collective outcome of the various parts of the criterion description**  **1 – The startup does not meet the conditions set in the criterion**  **2 – The startup meets the conditions set in the criterion to a minimal extent**  **3 – The startup meets the conditions set in the criterion to a moderate extent**  **4 – The startup meets the conditions set in the criterion to a large extent**  **5 – The startup fully meets the conditions set in the criterion** | |
| Feasibility and Impact of the Product/Service (Impact Aspects) | **The evaluation covers the reliability and realism of assessing the feasibility of both the solution and its pilot implementation for testing, as well as whether the solution has a positive impact on the environment (environmental/societal impact). Detailed criteria:**  **• How does the startup assess the technical feasibility of the solution, and how does it identify potential difficulties and ways to overcome those difficulties in building the solution and its pilot implementation? – The evaluation covers technical feasibility and the alignment of PB's technological capabilities with the startup's project.**  **• How does the startup define the scope of resources and actions necessary to refine the final outcome of the acceleration and the solution?**  **• How does the startup assess its own capabilities (including its own competencies, workload, etc.), PB’s capabilities, the capabilities of suppliers, and other stakeholders, in the context of limited time and project funding? – The evaluation covers the required amount of money, semi-finished products, parts, etc., the vision of the product, and the work schedule idea during acceleration.**  **• To what extent does the startup's solution have a positive impact on the environment/society (including the solution's accessibility for people with special needs)?**  **Evaluation scale: 1-5 as a collective outcome of the various parts of the criterion description**  **1 – The startup does not meet the conditions set in the criterion**  **2 – The startup meets the conditions set in the criterion to a minimal extent**  **3 – The startup meets the conditions set in the criterion to a moderate extent**  **4 – The startup meets the conditions set in the criterion to a large extent**  **5 – The startup fully meets the conditions set in the criterion** | |
| Profitability and Business Model | **The evaluation covers the startup's business and financial awareness and its current level of business engagement. Detailed criteria:**  **• How does the startup describe the elements of its business model (market segments, value proposition, access channels, methods of building customer relationships, revenue streams and revenue model, cost sources), and to what extent does it prove that these elements are validated versus being mere projections and assumptions?**  **• How does the startup estimate the costs associated with delivering the solution for pilot implementation to OT/achieving business results for VC and the costs related to further cooperation with the Business Partner?**  **• What revenue models does the startup identify, and how does it estimate its potential revenues within a given time frame and in a specific market—both in relation to the Business Partner and other target groups and clients?**  **• What is the projected time to reach profitability (break-even point), and at what stage of this path is the startup currently?**  **Evaluation scale: 1-5 as a collective outcome of the various parts of the criterion description**  **1 – The startup does not meet the conditions set in the criterion**  **2 – The startup meets the conditions set in the criterion to a minimal extent**  **3 – The startup meets the conditions set in the criterion to a moderate extent**  **4 – The startup meets the conditions set in the criterion to a large extent**  **5 – The startup fully meets the conditions set in the criterion** | |
| Added Value from Collaboration with the Business Partner | **The evaluation will cover the alignment of the interests and vision of the startup and the Business Partner: to what extent the startup's development path aligns with the Business Partner's development strategy. Detailed criteria:**  **• How does the startup identify the target groups it addresses its solution to in the long term, and to what extent does the Business Partner fall within these target groups?**  **• Does the startup know the Business Partner's offerings and understand its processes—how does the startup identify the key values it can deliver to the Business Partner and to other representatives of a similar target group?**  **• What long-term collaboration plan does the startup have with the Business Partner—does the acceleration fit into a larger collaboration plan with the Business Partner?**  **• What potential collaboration model does the startup envision with the Business Partner in the long term? Does the startup see the Business Partner as a potential partner after the acceleration period, for further development/distribution of the entire or part of the solution?**  **Evaluation scale: 1-5 as a collective outcome of the various parts of the criterion description**  **1 – The startup does not meet the conditions set in the criterion**  **2 – The startup meets the conditions set in the criterion to a minimal extent**  **3 – The startup meets the conditions set in the criterion to a moderate extent**  **4 – The startup meets the conditions set in the criterion to a large extent**  **5 – The startup fully meets the conditions set in the criterion** | |
| **For the Go Global Pathway (criteria assessing the startup's readiness to enter a given foreign market):** | | |
| Declared Level of Technological Advancement of the Product/Service on the TRL (Technology Readiness Level) Scale | * • Does the startup have a sufficiently developed product (at least a prototype, ideally TRL 9—ready for commercialization) that can be easily refined for a foreign Business Partner, or a product already validated in some market to enable expansion? * Evaluation scale: 1-5 as a collective outcome of the various parts of the criterion description * 1 – The startup does not meet the conditions set in the criterion * 2 – The startup meets the conditions set in the criterion to a minimal extent * 3 – The startup meets the conditions set in the criterion to a moderate extent * 4 – The startup meets the conditions set in the criterion to a large extent * 5 – The startup fully meets the conditions set in the criterion | |
| Experience and Complementarity of the Team | * Is there only one founder and representative of the startup on the Applicant's side, or is there a team? * How much experience do the team members have in collaborating with foreign partners (business or ecosystem partners)? * What competencies do the team members possess—do they have the necessary subject-matter knowledge, as well as sales and other skills (depending on needs, e.g., language skills)? * Evaluation scale: 1-5 as a collective outcome of the various parts of the criterion description * 1 – The startup does not meet the conditions set in the criterion * 2 – The startup meets the conditions set in the criterion to a minimal extent * 3 – The startup meets the conditions set in the criterion to a moderate extent * 4 – The startup meets the conditions set in the criterion to a large extent * 5 – The startup fully meets the conditions set in the criterion | |
| Degree of Product/Service Market Fit | * Is the startup’s product/service aligned with the needs of the given market—how has the startup validated this need? * Does the startup have a ready product/service—has the startup already begun generating revenue from the product? * Evaluation scale: 1-5 as a collective outcome of the various parts of the criterion description * 1 – The startup does not meet the conditions set in the criterion * 2 – The startup meets the conditions set in the criterion to a minimal extent * 3 – The startup meets the conditions set in the criterion to a moderate extent * 4 – The startup meets the conditions set in the criterion to a large extent * 5 – The startup fully meets the conditions set in the criterion | |
| Product Development Vision and Planned Acceleration Outcome | * What is the startup's idea for entering foreign markets? * What actions does the startup plan to undertake as part of the acceleration? Does it know the needs of its product/service in relation to the foreign market? * Does it have a base of potential customers, has it already conducted business talks with any potential partners, or has it verified the market, competition, or potential partners? * Rating scale: 1-5 as an aggregate result of the individual parts of the criterion description * 1 – the startup does not meet the conditions set in the criterion * 2 – the startup meets the conditions set in the criterion to a minimal degree * 3 – the startup meets the conditions set in the criterion to a moderate degree * 4 – the startup meets the conditions set in the criterion to a large degree * 5 – the startup fully meets the conditions set in the criterion | |
| **QUALITATIVE CRITERIA EVALUATED IN STAGE III OF RECRUITMENT** | | |
| Evaluation During Startup Camp - Workshops | **Evaluation on a scale of 1-10 (The evaluator allocates points between individual criteria – a maximum of 10 points can be awarded in total):**  **1.Does not meet the criterion at all**   * **Complete lack of meeting the requirements** * **In no way meets expectations or standards**   **2. Meets the criterion to a minimal degree**   * **Very slight fulfillment of requirements** * **Only a few aspects meet expectations, the rest are inadequate**   **3. Meets the criterion to a small degree**   * **Meets only some basic requirements** * **Most significant aspects are not appropriate**   **4. Meets the criterion below the average level**   * **Some key requirements are met, but overall, the result is below average** * **Many areas require improvement**   **5. Meets the criterion to an average degree**   * **Basic requirements are met at an average level** * **Some aspects meet expectations, but there is room for significant improvement**   **6. Meets the criterion slightly above average**   * **Most requirements are met, though some aspects may require improvement** * **The overall result is slightly above average**   **7. Meets the criterion to a large degree**   * **Most requirements are well met** * **Some minor aspects may need improvement, but overall, the result is positive**   **8. Meets the criterion to a very large degree**   * **Almost all requirements are met at a high level** * **Small aspects may require minor adjustments**   **9. Meets the criterion almost completely**   * **All key requirements are met very satisfactorily** * **Only minor details may need improvement**   **10.Fully meets the criterion**   * **All requirements are met completely and at the highest level** * **No shortcomings or areas requiring improvement** | |
| Level of Team Engagement | Assessment of the engagement and collaboration within the Applicant's team:   * To what extent does the team utilize its personnel potential, and is there visible synergy in the team's work? * Are the roles within the team clearly defined, and do the identified competencies strengthen the team? * Does the team perform tasks with a focus on both quantitative and qualitative goals? | |
| Attitude Toward the Need for Business Assumption Verification | Assessment:   * To what extent does the team recognize customer, market, and product risks in the development of its business, and demonstrate readiness to quickly minimize these risks by verifying its business assumptions before building the actual solution? * To what extent does the team use available feedback, suggestions, and knowledge from the market, the Accelerator and PB, as well as workshop participants? | |
| Flexibility and focus on the set goal | Evaluation:   * To what extent the team gathers data to verify their beliefs and business assumptions, draws conclusions, and dynamically changes the direction of actions, * To what extent the team maintains focus around its work vision and consistently seeks alternatives, quickly bouncing back to continue moving forward. | |
| **QUALITY CRITERIA EVALUATED IN THE FOURTH STAGE OF RECRUITMENT** | | |
| Evaluation during Startup Camp - presentation of the solution before the evaluation committee | **Evaluation on a scale of 1-10 (The evaluator distributes points among the individual criteria – a total of up to 10 points can be awarded)**  Reevaluation of the 4 most important substantive evaluation criteria, possibility of discussion, exchange of opinions between evaluators, introduction of all PBs to all applicants, final decision. | |
| Level of innovation | | 1-10 points |
| Market potential | |
| Business model | |
| Vision of cooperation and added value for PB / acceleration effect (including the evaluation of the potential for development in the real application of the given innovation at PB or achieving the expected business results for PB) | |
| Project Partner (if applicable) has 5 business days to present the business rationale for collaborating with the given startup or indicate the lack thereof. The submission of the business rationale by the Project Partner to the Accelerator concludes the fourth stage of evaluation. | | |