



STARTUP BOOSTER FOR SOCIAL IMPACT

Pytania i odpowiedzi – cz. 3

1. Przy wypełnianiu zgłoszenia wpisywane treści, np. nr KRS, NIP itp. automatycznie formatowane są jako dane liczbowe – co można z tym zrobić?

Odpowiedź: Przygotowany formularz zgłoszenia ma sformatowane wszystkie pola przez Akcelerator, jako pola tekstowe. Należy sprawdzić, czy program Excel, z którego korzysta startup przy wypełnianiu nie ma ustawionego automatycznego formatowania treści jako danych liczbowych i ustawić formatowanie komórek na „tekst”.

Ponadto przed właściwą treścią w danej komórce można wstawić znak ‘ (np. ‘00000456789), co spowoduje, że program nie będzie automatycznie zmieniał wpisanej treści na liczbę 456789. Należy także ignorować komunikaty o błędach.

2. Na jakim etapie rozwoju powinien znajdować się projekt, żeby trafić do Państwa akceleratora? Początkowej czy w zaawansowanej fazie rozwoju?

Odpowiedź: Projekt może znajdować się na dowolnym etapie rozwoju, wyższym niż 3 TRL, przy aplikowaniu do ścieżki sector agnostic, która nie wymaga walidacji rezultatu u konkretnego odbiorcy. Celem grantu może być opracowanie prototypu, który przejdzie testy jedynie w warunkach zbliżonych do rzeczywistych.

Natomiast pragniemy zwrócić uwagę, że cele grantu, harmonogram i budżet powinny być adekwatne do stopnia rozwoju rozwiązania – co jest jednym z kryteriów oceny zgłoszenia. Z uwagi na ograniczoną kwotę dofinansowania oraz krótki okres realizacji grantu (6 miesięcy) największe szanse na dostanie się do Programu mają rozwiązania bardziej zaawansowane (tj. znajdujące się co najmniej na poziomie 6 TRL), czyli mniej ryzykowne.

W odniesieniu do ścieżki branżowej (Industry Path), rezultat grantu musi być już zaawansowany na tyle, aby przejść walidację (np. pilotaż) u partnera – odbiorcy technologii. Zatem w zależności od rodzaju projektowanej innowacji – na wejściu, czyli na etapie zgłoszenia, innowacja powinna być już na tyle zaawansowana, aby po 6 miesiącach i wykorzystaniu maksymalnie 400 tys. zł było możliwe sprawdzenie jej działania w warunkach rzeczywistych.

Bardziej zaawansowane rozwiązania mają także większe szanse w ścieżce VC Path (inwestorskiej), ale tu także można zgłaszać mniej zaawansowane rozwiązania i jeśli przedstawi się realny plan rozwoju, to projekt może zainteresować te fundusze VC, które inwestują w przedsięwzięcia na etapie preseedowym.



3. Czy można aplikować do Programu Startup Booster for Social Impact Uniwersytetu SWPS i równocześnie złożyć aplikację do innego Akceleratora?

Odpowiedź: Aplikując do nas, można złożyć wnioski równocześnie do innych Akceleratorów. Jednym wymogiem w naszym Programie jest złożenie maksymalnie jednego wniosku przez startup w ramach tego samego naboru zorganizowanego przez nasz Akcelerator. W przypadku pozytywnego rezultatu naboru u więcej niż jednego operatora programu Startup Booster, startup będzie musiał wybrać, z którym Akceleratorem podpisze umowę.

4. W jaki sposób finansowany będzie grant?

Odpowiedź: Środki wypłacane będą startupowi w formie zaliczek lub/i refundacji. Forma rozliczania kosztów zależy będzie od formy wniesienia zabezpieczenia – minimalną jest weksel in blanco, ale wówczas będą stosowane refundacje.

W przypadku wniesienia zabezpieczenia w innej formie, wymienionej w § 12 wzoru Umowy grantowej, stosowane będą zaliczki – z wyjątkiem ostatniej płatności (20% wartości grantu), która będzie miała formę refundacji. Pierwsza zaliczka będzie mogła być wypłacona w maksymalnej wysokości 40% wartości grantu.

Transze dofinansowania, z wyjątkiem ew. pierwszej – zaliczkowej, będą wypłacane po złożeniu przez startup wniosku o płatność i wypełnionego zestawienia poniesionych wydatków wg wzorów załączonych do Umowy granowej oraz przekazaniu Akceleratorowi kopii dokumentacji potwierdzającej poniesione wydatki. Ponadto warunkiem wypłaty transz będzie udokumentowanie osiągnięcia kamieni milowych zgodnie z HIPA (szczegóły są określone w § 6 ust 8-10 wzoru Umowy grantowej).

5. Czy koszty działań PR-owych lub marketingowych mogą być kosztami kwalifikowanymi?

Odpowiedź: Działania marketingowe i PR-owe mogą być kosztami kwalifikowanymi – pod warunkiem, że będą służyły realizacji kamieni milowych opisanych w HIPA i spełnią pozostałe warunki kwalifikowalności.

6. Pytanie dotyczy pola nr 37 we wzorze aplikacji, które ma zawierać „Opis sposobu wdrożenia rezultatów przedsięwzięcia w kontekście planu rozwoju startupu (forma wdrożenia, etapy i horyzont czasowy, kluczowe działania, koszty i spodziewane przychody, kluczowi partnerzy, ryzyka na etapie wdrożenia i sposoby mitygacji)” Czy to pole dotyczy wdrożenia, czy raczej realizacji zadań w ramach akceleracji? Pytamy, ponieważ nasze rozwiązanie nie jest jeszcze na etapie wdrożeniowym i domyślamy się jedynie, że chodzi o to, co konkretnie zamierzamy zrobić i jak wpisuje się to w szerszy, długoterminowy plan działań startupu. Czy tak?



Odpowiedź: Pole 37 dotyczy wdrożenia, tj. opisanie sposobu, w jakim rezultaty akceleracji będą komercjalizowane/wprowadzane na rynek. W tym polu można opisać działania realizowane jeszcze w ramach akceleracji, ale przede wszystkim działania, które startup będzie realizował po zakończeniu grantu – adekwatnie do przedmiotu grantu i etapu rozwoju (poziomu TRL), jaki zostanie osiągnięty po zakończeniu grantu.

Jeśli rozwiązanie jest obecnie na wczesnym etapie i nie będzie jeszcze gotowe do wdrożenia po zrealizowaniu grantu, to w tym punkcie należy opisać długoterminowy plan działań, prowadzących do wdrożenia, w tym wskazać koszty tych działań, spodziewane przychody itd.

7. Czy partnerem – odbiorcą technologii w ścieżce Industry (branżowej) może być NGO?

Odpowiedź: Tak, odbiorcą technologii może być organizacja pozarządowa, fundacja lub stowarzyszenie prowadząca działalność gospodarczą zjesc.

8. Jak długo musi zostać utrzymane zatrudnienie po zakończeniu projektu, aby zapewnić jego wymaganą trwałość?

Odpowiedź: Jeśli startup w aplikacji założy dodatkowe zatrudnienie etatowe, otrzyma dodatkowe punkty w ocenie merytorycznej (1 pkt za 0,5 EPC, 2 pkt za pełny EPC). Konieczne jest wówczas utrzymanie tego etatu co najmniej przez 12 miesięcy po zakończeniu grantu – w tym samym wymiarze, jaki został zadeklarowany w aplikacji. Nie jest wymagane zachowanie tego samego zakresu obowiązków i tym samym wysokości wynagrodzenia, co w okresie realizacji grantu.

9. Na jaki dzień będzie ustalana kwalifikowalność spółki do programu? Na dzień złożenia aplikacji, czy podpisania umowy grantowej?

Odpowiedź: Kwalifikowalność podmiotu do otrzymania pomocy de minimis, jak również wielkość przedsiębiorstwa będzie ustalana na dzień podpisania umowy akceleracyjnej.

10. Czy w ramach grantu możliwy jest cross financing?

Odpowiedź: Nie jest możliwy cross financing w Programie Startup Booster, co wynika z obowiązującej wersji Szczegółowego Opisu Priorytetów Programu FENG 2021-2027 (tzw. „SZOPP”) dla działania, z którego finansowane jest wsparcie udzielane startupom.

11. Czy fakt wypłaty dywidendy ze spółki za rok ubiegły dyskwalifikuje nasz startup z udziału w projekcie?

Odpowiedź: Spółki, w których dokonano podziału zysku nie mogą otrzymać wsparcia w ramach Programu Startup Booster. Program jest adresowany do przedsiębiorców



rozpoczynających działalność w rozumieniu art. 22 rozporządzenia KE nr 651/2014, tj. takich, które nie dokonały podziału zysku.

12. Jaki jest harmonogram I naboru, oceny zgłoszeń i przewidywany termin zawierania umów grantowych? Czy przewidują Państwo wydłużenie naboru?

Odpowiedź: Nabór trwa do 30 sierpnia br. – zatem zgłoszenia, które wpłyną już 31 sierpnia pozostaną nierozpatrzone. W tej chwili nie przewidujemy wydłużenia terminu. Ocena formalna zgłoszeń odbędzie się we wrześniu i rozpocznie ocena merytoryczna. Zakładamy, że najpóźniej w połowie listopada będziemy gotowi ogłosić wyniki i rozpocząć proces zawierania Umów akceleracyjnych. Jeśli startupy będą szybko i sprawnie przygotowywać wymagane dokumenty, to od grudnia ruszyłby etap akceleracji.

13. Czy eksperci oceniający zgłoszenia będą zobligowani do zachowania poufności?

Odpowiedź: Poufność danych zawartych w aplikacjach jest dla nas bardzo ważna, gdyż informacje te mogą stanowić tajemnicę przedsiębiorstwa. Każda osoba uczestnicząca w ocenie zgłoszeń będzie na podstawie umowy zobowiązana do zachowania poufności pod rygorem poniesienia konsekwencji finansowych za naruszenie tej zasady. Kwestie poufności uregulowane są w § 8 Regulaminu Programu oraz § 11 wzoru Umowy grantowej.

14. Czy aplikujący otrzymają informację zwrotną o wyniku oceny z wyszczególnieniem, w których kryteriach zgłoszenie otrzymało najmniej punktów?

Odpowiedź: Tak, każdy aplikujący zostanie poinformowany o wyniku oceny – postaramy się, aby była ona szczegółowa na tyle, aby można było sprawdzić, pod względem których kryteriów wniosek został oceniony najwyżej/najwyżej.

15. Mamy pytanie dot. wypełniania HIPA i BIPA – czy dobrze rozumiemy, że danemu działaniu w BIPA powinien odpowiadać kamień milowy wpisany do HIPA? Czy ten sam rodzaj kosztów w BIPA (np. wynagrodzenia) musi być rozpisany na działania, czy też skondensowany w jednym wierszu niezależnie od zaplanowanych działań?

Odpowiedź: Rekomendujemy, aby numery działań w BIPA odpowiadały poszczególnym kamieniom milowym, wskazanym w HIPA. Wszystkie koszty niezbędne dla osiągnięcia danego kamienia milowego powinny być ujęte w jednym działaniu. Dzięki temu struktura BIPA i HIPA będzie bardziej przejrzysta zarówno na etapie przygotowywania, jak i na etapie oceny.

Definicja kamienia milowego w Programie mówi, że osiągnięcie danego kamienia milowego warunkuje przejście do kolejnego działania. A więc struktura projektu musi



zakładać, że działania będą uruchamiane kolejno (a nie na zakładkę), pod warunkiem osiągnięcia kamienia milowego kończącego poprzednie działanie. Nie należy zatem grupować danej kategorii kosztów, jeśli tego typu wydatki występują w więcej niż jednym dzianiu. Należy je rozpisać na działania, tj. w każdym działaniu ująć wszystkie koszty niezbędne do osiągnięcia danego kamienia milowego.

16. Czy tworzenie innowacyjnego rozwiązania musi zakończyć się sukcesem, co w przypadku, gdy pomysł okaże się niemożliwy do realizacji?

Odpowiedź: Na etapie aplikowania należy oszacować wszelkie możliwe ryzyka w projekcie i przewidzieć działania mitygujące lub naprawcze. Należy je opisać syntetycznie w pkt 34 zgłoszenia, ponieważ ten aspekt będzie oceniany merytorycznie. Ponadto jeśli na etapie realizacji grantu wystąpią symptomy ryzyka, należy wdrażać zaplanowane działania naprawcze lub zaradcze oraz informować o problemach Akcelerator. Startup nie będzie ponosił odpowiedzialności za zdarzenia, których nie można było przewidzieć, działając z należytą starannością (siła wyższa). W pozostałym zakresie należy jednak wykazać, że zrobiono wszystko, aby doszło do sukcesu. Rezultat grantu oraz jego poszczególne elementy (wskaźniki określające kamienie milowe) muszą być realistyczne i możliwe do wykonania przy założonym budżecie, czasie i poziomie TRL.

17. Jaki jest zarys okresu 6 miesięcy akcelerowania? Z kim w praktyce będą odbywały się spotkania? Z mentorem przypisanym do mojego startup-u? Ile będzie spotkań i czy będą odbywały się on-line? Jakie inne aktywności poza spotkaniami z mentorem są oferowane?

Odpowiedź: Pełna oferta Akceleratora opisana jest w par. 6 Regulaminu Programu. Pierwsze spotkanie otwierające odbędzie się z opiekunem lub opiekunką ścieżki, mentorem/mentorką i ew. partnerem biznesowym (w przypadku ścieżki Industry i VC). Celem spotkania będzie ustalenie ostatecznych wersji HIPA i BIPA. Częstotliwość i tematyka spotkań mentorskich w trakcie akceleracji zostanie ustalona po zawarciu Umowy grantowej z mentorką/mentorem przypisanym dla danego startupu. Wówczas zostanie także ustalony plan dodatkowego wsparcia (np. konsultacji, szkoleń) odpowiadający indywidualnym potrzebom startupu, zidentyfikowanym wspólnie przez startup, mentora/mentorkę i ew. partnera (w zależności od ścieżki). Ponadto także partnerzy w ścieżkach Industry i VC mogą z danym startupem, wspieranym w procesie akceleracji, ustalić harmonogram spotkań, służących np. przygotowaniu się do walidacji rezultatu.



Spotkania będą mogły odbywać się on-line. Po zakończeniu grantu startup będzie miał obowiązek wziąć udział w wydarzeniu – demo day, które będzie organizowane stacjonarnie.

18. Czy po otrzymaniu pozytywnej decyzji, dofinansowanie może być wykorzystane na pokrycie kosztów (faktur) poniesionych przed podpisaniem Umowy grantowej, ale już po złożeniu wniosku? W jakich terminach można wydawać środki z dofinansowania? Czy trzeba je np. wydać w ciągu 6 miesięcy trwania akceleracji? Czy jest tu dowolność co do terminu?

Odpowiedź: Okres kwalifikowalności kosztów określony jest w § 7 ust. 1 wzoru Umowy grantowej. Grant może trwać 6 miesięcy i środki ponoszone po tym okresie nie będą kwalifikowane. Nie będą także kwalifikowane koszty poniesione przed zawarciem Umowy grantowej.

19. Czy przed zawarciem Umowy grantowej będzie można dokonać zmiany ścieżki akceleracji?

Odpowiedź: Tak, można będzie zmienić ścieżkę przed podpisaniem Umowy grantowej (zgodnie z § 4 pkt 21 Regulaminu Programu). Zwracamy jednak uwagę, że w ścieżce sector agnostic wartość pomocy de minimis nie może przekroczyć 200 tys. zł (w ścieżkach Industry i Ventura Capital jest to kwota 400 tys. zł). Zatem zmiana ścieżki może oznaczać przeformułowanie BIPA i HIPA, w celu obniżeniu kwoty dofinansowania.

20. Czy jeżeli startupowi zostaje udzielona licencja czasowa na wykorzystanie patentu, to czy jest to koszt kwalifikowany w ramach projektu? Startup zamierza oprzeć projekt o dwa rozwiązania oparte na patentach, które są w trakcie procedury patentowej; jeden jest w posiadaniu startupu, a na drugi byłaby udzielona licencja płatna.

Odpowiedź: W Programie Startup Booster for Social Impact wymagamy, aby to, co jest podstawą grantu było własnością startupu (czyli, żeby startup miał nieograniczone pełne prawa do rozwiązania finalnego). Kluczowa zatem byłaby analiza zapisów takiej umowy licencji, która powinna zostać zawarta przed złożeniem aplikacji.

Do opracowania rozwiązania można wykorzystać własność intelektualną innego podmiotu na podstawie licencji. Ale musi to być własność intelektualna o takim charakterze, która w razie zerwania umowy licencji lub zmiany jej warunków (podniesienia ceny) da się zastąpić innym rozwiązaniem bez szkody dla wdrożenia rezultatu grantu i rozwoju startupu. Ten aspekt będzie przedmiotem oceny merytorycznej zgłoszenia.