



Kontakt dla mediów:

email: media@parp.gov.pl

Informacja prasowa

Warszawa, 11.08.2026 r.

Dotacja to nie wszystko. Jak Fundusze Europejskie przekształcają pomysły w działające startupy?

Pomysł na startup przypomina ziarno – w małej formie kryje się możliwość stworzenia czegoś znacznie większego. Zanim załóżek rośliny trafi na pola, najpierw jest poddawany drobiazgowej weryfikacji, czy jest w stanie wydać plon. Na tej samej zasadzie działa finansowany z Funduszy Europejskich dla Polski Wschodniej (FEPW) program Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) „Platformy startowe dla nowych pomysłów”, tworzący środowisko, w którym pomysły na biznes można sprawdzić, rozwinąć i przygotować do rynkowego debiutu.

Historie młodych firm najłatwiej opowiadać od końca. Jest działający produkt, klienci, inwestor, nowe kontrakty. Wtedy wcześniejsza droga mieści się zwykle w jednym zdaniu: „startup powstał z pomysłu na...”.

Tymczasem pomiędzy wstępną wizją a produktem gotowym do wejścia na rynek znajduje się całe multum decyzji, prób i poprawek. Trzeba ustalić, kto naprawdę potrzebuje produktu, policzyć, ile będzie kosztowało jego wytworzenie, a także upewnić się, że technologia działa nie tylko w teorii, lecz także w praktyce. Bardzo często proces wymaga porzucenia rozwiązania, do którego zespół był szczególnie przywiązany, ponieważ użytkownicy oczekują czegoś zupełnie innego.

Droga ta nie jest prosta, zwłaszcza kiedy startuje się od zera. Osobom, które mają pomysł na biznes, z pomocą przychodzą Fundusze Europejskie. Dzięki programowi „Platformy startowe dla nowych pomysłów” początkujący przedsiębiorcy mogą uzyskać wsparcie na każdym etapie rozwoju firmy – od weryfikacji i dopracowania idei biznesowej do procesu implementacji produktu na rynek.

Dobry pomysł to dopiero początek

Pierwszy etap programu „Platformy startowe dla nowych pomysłów” dotyczy fazy inkubacji projektu. To czas, kiedy przyszła firma buduje przede wszystkim to, czego jeszcze nie widać z zewnątrz – fundament technologiczny i biznesowy. Ten etap możliwy jest w jednej z sześciu Platform startowych, do której może zgłosić się pomysłodawca.

Do działania mogą aplikować osoby lub zespoły posiadające innowacyjny pomysł i gotowe rozwijać go w Polsce Wschodniej. Po zakwalifikowaniu do programu, startup pracuje według indywidualnego programu inkubacji. Towarzyszy mu menager, a w zależności od potrzeb projekt może korzystać m.in. ze wsparcia technologicznego, prawnego, księgowego, podatkowego czy marketingowego. Zespół analizuje rynek, porządkuje model biznesowy i buduje MVP – pierwszą wersję produktu, którą można już skonfrontować z odbiorcą.

To ważny moment, bo początkujący przedsiębiorca ma prawo jeszcze nie wiedzieć wszystkiego. Celem fazy inkubacji nie jest potwierdzenie za wszelką cenę, że pierwotny pomysł był idealny. Jej główną wartością jest możliwość weryfikacji wstępnej wizji rozwiązania, tak aby dopasować ją do realiów rynkowych. Startup w toku inkubacji może uzyskać od Platformy startowej grant na sfinansowanie usług niedostępnych w ramach Platformy startowej, służących opracowaniu MVP i walidacji modelu biznesowego. Etap ten kończy raport z inkubacji.

Czas zbudować coś, co naprawdę działa

Po zakończeniu inkubacji część startupów jest gotowa na kolejny istotny krok – debiut rynkowy. Temu etapowi poświęcony jest „Komponent IIa – wsparcie rozwoju działalności gospodarczej startupu”. Tutaj pytanie „czy to może zadziałać?”, zaczyna ustępować znacznie bardziej praktycznemu zagadnieniu: „co musimy zrobić, żeby ktoś naprawdę mógł z tego korzystać?”.

Dofinansowanie przyznane pojedynczej firmie w ramach tego etapu może sięgnąć 600 tys. zł. Środki pozwalają m.in. sfinansować sprzęt, materiały, specjalistyczne usługi czy pracę zespołu potrzebną do rozwinięcia produktu i rozpoczęcia sprzedaży. Dopiero na tym etapie dobrze widać, jak różnorodne są idee, które rozwijają się pod skrzydłami programu.

MUOTECH wdraża system wykorzystujący tomografię mionową – technologię pozwalającą dzięki cząstkom powstającym w atmosferze „zajrzeć” do wnętrza dużych konstrukcji bez ich rozbierania. Rozwiązanie może znaleźć zastosowanie tam, gdzie tradycyjne metody diagnostyczne są trudne lub kosztowne.

Z kolei firma **Bodyscope** pracuje nad robotem Bodyscope 360, który ma skanować całe ciało pacjenta i wspierać diagnostykę chorób skóry. **R-BOS** rozwija robota przeznaczonego do zbioru owoców miękkich – odpowiedź na pracochętność jednego z najbardziej

wymagających etapów produkcji rolnej. **Water in Salt** pracuje natomiast nad hybrydowym magazynem energii do zastosowań stacjonarnych.

Medycyna, energetyka, rolnictwo, diagnostyka przemysłowa – wspólnym mianownikiem nie jest branża, lecz moment rozwoju. Produkt musi opuścić środowisko prototypu i zacząć radzić sobie w rzeczywistych warunkach rynkowych.

Pierwszy klient zmienia zasady gry

Pozyskanie pierwszego klienta to prawdziwy kamień milowy w historii każdego startupu. Do tej chwili wiele rzeczy można było przewidywać. Od tego momentu to oczekiwania rynku i konsumentów mają decydujący wpływ na przyszłość projektu.

Użytkownicy zgłaszają potrzeby, których wcześniej nie było w planie. Pojawiają się pytania o nowe funkcje, wydajność, integrację z innymi systemami, większą produkcję albo obsługę klientów z kolejnych krajów. Firma, która jeszcze niedawno zastanawiała się, czy jej produkt znajdzie odbiorców, musi nauczyć się rosnąć bez utraty jakości.

Temu etapowi odpowiada „Komponent IIb – Wsparcie rozwoju działalności gospodarczej startupu”. Jest on skierowany do podmiotów, które przeszły wcześniejszą drogę, wprowadziły rozwiązanie na rynek i chcą dalej rozwijać działalność. Na tym etapie maksymalna wartość wsparcia wynosi 2 mln zł, które beneficjent może przeznaczyć na zakup usług wspierających rozwój startupu (poza szkoleniami), nabycie środków trwałych czy wynagrodzenia personelu.

Przykładem firmy, która skorzystała z możliwości oferowanych w ramach tego etapu, jest **finQbit**. Firma tworzy platformę, która pozwala instytucjom finansowym wykorzystywać potencjał komputerów kwantowych bez konieczności budowania własnego zespołu specjalistów od programowania kwantowego. Od początku swojej drogi startup znacząco rozbudował zespół i pozyskał finansowanie od inwestorów.

W komponencie IIb rozwijała się również **Uhura Bionics** – twórca kompaktowych sztucznych krtani Tik-Tak. Jej rozwiązanie powstało z myślą o osobach, które po usunięciu krtani utraciły naturalny głos. Dzięki wsparciu pozyskanemu w ramach komponentu IIb firma pracuje dziś nad kolejnymi wersjami urządzenia, które mają nie tylko umożliwiać mowę, lecz także pozwalać użytkownikowi lepiej oddawać intonację i emocje.

Różne drogi rozwoju

Mimo że nowo powstałe firmy przechodzą przez podobne etapy rozwoju, to droga każdego z podmiotów jest inna. Startup medyczny będzie dojrzewał inaczej pod względem tempa rozwoju i prac nad produktem niż ma to miejsce w przypadku producenta robotów dla

rolnictwa. Jeszcze innego rytmu potrzebuje rozwiązanie wykorzystujące komputery kwantowe. Dlatego trudno stworzyć jedną instrukcję rozwoju młodego biznesu.

Platformy startowe nie dają jednej prostej recepty na sukces biznesowy. Ich wsparcie ma inny, ale równie istotny charakter: weryfikację pomysłu przed podjęciem ryzyka biznesowego, wsparcie w tworzeniu produktu, a następnie możliwość jego dalszego rozwoju już po debiucie rynkowym.

Najbardziej satysfakcjonującą oraz wyczekiwaną chwilą w procesie rozkwitu doglądanej od ziarenka rośliny jest wydanie przez nią owoców. Obserwujący bardzo często nie zdają sobie sprawy, jak wiele czasu, energii i pracy gospodarz poświęcił w osiągnięciu tego momentu. Podobnie wyglądają historie firm, które zanim zdobędą pierwszy kontrakt, inwestora czy klienta, bardzo dużo czasu poświęcają na znacznie mniej widowiskowe procesy. Pierwotny pomysł często zmienia kształt, zapuszcza korzenie, czasem odbija w nieoczekiwanym kierunku. To właśnie wtedy, z etapu pomysłu zaczyna powstawać rozwiązanie, którego potencjał może przerosnąć najśmielsze oczekiwania twórców.

[Chcesz wejść na drogę rozwoju swojego pomysłu? Sprawdź, do której Platformy startowej możesz aplikować.](#)



Fundusze Europejskie
dla Polski Wschodniej



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską

