



Fundusze Europejskie
dla Nowoczesnej Gospodarki



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Startups are us branża MedTech

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

ul. Pańska 81/83, 00-834 Warszawa

tel.: 801 332 202, 22 574 07 07

e-mail: info@parp.gov.pl

www.pytania.parp.gov.pl



START-UPS ARE US – BRANŻA MEDTECH 2/25

Co rozumiemy pod pojęciem "branża medtech"?

Branża MedTech, czyli) technologie i urządzenia wykorzystywane w opiece zdrowotnej do diagnozy, opieki nad pacjentem, leczenia i poprawy zdrowia, obejmujące m.in. sprzęt diagnostyczny, narzędzia chirurgiczne, implanty, urządzenia do obrazowania, systemy informatyczne w ochronie zdrowia, diagnostykę in vitro.

Co to jest MVP?

MVP - (ang. Minimum Viable Product) – minimalna wersja technologii, produktu lub usługi, którą firma zamierza zaoferować na rynku, żeby zdobyć pierwszych klientów i uzyskać od nich informacje pozwalające na przygotowanie finalnego produktu/finalnej usługi- odpowiadający poziomowi gotowości technologicznej (ang. Technology Readiness Level) co najmniej poziom: 8;

Co zapewnia PARP w ramach realizacji umowy?

W ramach realizacji Umowy, PARP zobowiązuje się do:

- Organizacji szkoleń i misji, o których mowa w § 3, zgodnie z harmonogramem stanowiącym Załącznik nr 6 do Umowy.
- Udzielenia na rzecz Uczestnika, wsparcia w formie świadczenia usług, pokrywając do 100% kosztów:
 - udziału Uczestnika misji w szkoleniach i warsztatach organizowanych w ramach Projektu na terenie kraju oraz w formule on-line (koszt wykładowców, materiałów szkoleniowych);
 - związanych z udziałem przedstawiciela Uczestnika w misjach wyjazdowych, w tym:
 - koszty transportu Przedstawiciela Uczestnika na miejsce docelowe organizacji misji – np. bilety lotnicze, kolejowe itp. ze wskazanego przez PARP miejsca rozpoczęcia misji w Polsce,



- koszty zakwaterowania w kraju docelowym misji,
- koszty transportu lokalnego,
- częściowe koszty wyżywienia,
- koszty ubezpieczenia zdrowotnego, od Odpowiedzialności Cywilnej i ubezpieczenia od Następstw Nieszczęśliwych Wypadków w kraju organizacji misji wyjazdowej,
- koszty usług szkoleniowych i akceleracyjnych świadczonych na rzecz Przedstawiciela Uczestnika w miejscu organizacji misji wyjazdowej;
- koszty biletów wstępu Przedstawiciela Uczestnika misji na wydarzenia targowe, warsztatowe lub konferencyjne odbywające się w miejscu organizacji misji wyjazdowej.
- usług szkoleniowych i akceleracyjnych świadczonych na rzecz Uczestnika w miejscu organizacji misji wyjazdowych.

Czy osoba prowadząca jednoosobową działalność może wysłać pracownika, czy musi uczestniczyć samodzielnie?

Uczestnik prowadzący działalność gospodarczą w formie jednoosobowej działalności gospodarczej, na podstawie wpisu w Centralnej Ewidencji Działalności Gospodarczej, jest zobowiązany do osobistego udziału w działaniach:

- Uczestnik zobowiązuje się do udziału we wszystkich działaniach przewidzianych w ramach Programu, w szczególności:
 - w szkoleniach realizowanych na terenie kraju oraz w formule on-line,
 - misjach wyjazdowych do wybranych krajów odbywanych w celu poznania warunków funkcjonowania środowiska startupowego istniejącego w tych krajach, uczestnictwa w spotkaniach i z lokalnymi instytucjami wsparcia biznesu, potencjalnymi kontrahentami, w tym inwestorami oraz w celu udziału w wybranych targach lub konferencjach branżowych,

- upoważnić swojego Przedstawiciela, z zastrzeżeniem ust. 4.
- Podczas misji wyjazdowych Przedstawiciel Uczestnika jest zobowiązany jest do:
 - udziału we wszystkich jej elementach, określonych w Programie przygotowanym przez PARP, w tym w szczególności w spotkaniach z lokalnymi instytucjami wsparcia biznesu, potencjalnymi kontrahentami, w tym inwestorami oraz udziału w wybranych targach lub konferencjach.
 - prezentowania Rozwiązania które było przedmiotem oceny,
 - wygłoszenia, w miejscu i czasie wskazanym przez przedstawiciela PARP, prezentacji Pitch Deck dotyczącej Rozwiązania.

Czy pozostałe załączniki do wniosku mogą być załączone w formacie WORD?

Proponujemy, aby pliki w miarę możliwości załączać z formacie PDF/JPEG/PPT.

Czy uczestnik pokrywa innych kosztów, niż wynikających z programu?

Uczestnik jest zobowiązany do pokrycia innych niż wskazane w § 4 ust. 1 Umowy kosztów związanych z udziałem w Programie, ze środków innych niż środki publiczne. W szczególności jest on zobowiązany do pokrycia kosztów:

- Kosztów diet Przedstawiciela Uczestnika;
- Kosztów wyżywienia nieujętych w programie misji;
- Kosztów opłat wizowych ponoszonych przez Przedstawiciela Uczestnika w związku z udziałem w Programie;
- Koszty transportu na terenie Rzeczypospolitej Polskiej związane z dojazdem Przedstawiciela Uczestnika na miejsce rozpoczęcia misji wyjazdowej.

Czy w konkursie otrzymuje się wsparcie finansowe?

Nie. Uczestnik otrzyma wsparcie w postaci pokrycia przez PARP do 100% wybranych kosztów udziału jego Przedstawiciela w:



- programie szkoleniowym realizowanym na terenie Rzeczypospolitej Polskiej;
- nie więcej niż trzech misjach wyjazdowych odbywanych do wybranych krajów w celu poznania warunków funkcjonowania środowiska startupowego istniejącego w tych krajach, odbycia spotkań i nawiązania kontaktów z lokalnymi instytucjami wsparcia biznesu, potencjalnymi kontrahentami, w tym inwestorami oraz udziałem w wybranych targach lub konferencjach.

Czy złożony wniosek można wycofać?

Wnioskodawca może wycofać wniosek do momentu zamieszczenia wyników oceny na stronie naboru oraz na portalu, a w przypadku wniosków rekomendowanych do udziału w Programie – wycofanie wniosku może nastąpić do momentu zawarcia Umowy o udział w Programie, której wzór stanowi Załącznik nr 4 do Regulaminu

Ile czasu będzie trwała ocena wniosków?

PARP oceni wszystkie wnioski złożone w naborze w terminie nie dłuższym niż 90 dni od dnia zakończenia naboru.

Ile czasu ma Wnioskodawca na przedstawienie prezentacji Pitch Deck?

Pamiętaj aby Prezentacja była w takim rozmiarze, który umożliwi jej wygłoszenie przed KOW w czasie nie dłuższym niż 6 min.

Jak długo Uczestnik jest zobowiązany przechowywać dokumentację związaną z udziałem w Programie?

Uczestnik jest zobowiązany do przechowywania dokumentacji związanej z udziałem w Programie przez okres do 5 lat od daty zakończenia realizacji Projektu, oraz jednocześnie nie krócej niż przez 10 lat od dnia przyznania ostatniej pomocy w ramach programu pomocowego.

Jak załączyć załączniki do wniosku?

W GW w menu „Uzupełnij wniosek” wybierz zakładkę „Załączniki”, a następnie (ponownie) „Załączniki”. Kieruj się szczegółowymi wymogami opisanymi w niniejszej

instrukcji. Dla załadowania plików skorzystaj z pola oznaczonego symbolem chmurki ze strzałką zatytułowanego „Przeciągnij i upuść pliki tutaj lub dodaj z dysku”. GW wskazuje maksymalną liczbę plików i maksymalny rozmiar pojedynczego pliku, a także dozwolone formaty cyfrowe plików z załącznikami. Podczas załączania zeskanowanych dokumentów papierowych zadbaj o odpowiednią ich czytelność

Jaka jest alokacja środków w tym konkursie?

Alokacja wsparcia na realizację Projektu wynosi 17 500 000 zł (słownie: siedemnaście milionów pięćset tysięcy złotych), natomiast przewidywana kwota środków przeznaczonych przez PARP na finansowanie kosztów poniesionych przez Uczestników krótkoterminowych programów bilateralnych w ramach naboru wynosi 6 000 000 zł (słownie: sześć milionów złotych).

Jaka jest definicja prototypu?

Prototyp to pierwotne, najwcześniejsza wersja technologii, produktu lub usługi zaprojektowana i zbudowana w celu zademonstrowania zdolności do budowy docelowego rozwiązania. Poziom gotowości technologicznej (ang. Technology Readiness Level) co najmniej poziom: 5;

Jaki jest wymagany TRL produktu finalnego?

Produkt finalny- technologia, produkt lub usługa opracowana lub wytworzona przez Wnioskodawcę, która jest przygotowana do komercjalizacji. Poziomowi gotowości technologicznej (ang. Technology Readiness Level) – 9

Jakie działania obejmuje Krótkoterminowy program bilateralny?

Krótkoterminowy program bilateralny to program realizowany w ramach projektu START-UPS ARE US na rzecz startupów działających w wybranych branżach gospodarki, obejmujący:

- szkolenia realizowane na terenie kraju lub w formule on-line,
- misje wyjazdowe do wybranych krajów, odbywane w celu poznania warunków funkcjonowania środowiska startupowego istniejącego w tych krajach, odbycia



spotkań i nawiązania kontaktów przez Uczestnika z lokalnymi instytucjami wsparcia biznesu, potencjalnymi kontrahentami, w tym inwestorami oraz udziałem w wybranych targach lub konferencjach branżowych.

Jakie elementy powinien zawierać model biznesowy?

Elementy modelu biznesowego prezentowanego przez Wnioskodawcę będącego przedmiotem oceny:

- Wskazanie potencjalnych odbiorców Rozwiązania (technologii, produktu lub usługi) oferowanego przez Wnioskodawcę;
- Wskazanie problemów jakie mają potencjalni odbiorcy Rozwiązania;
- Wskazanie czy i w jaki sposób Rozwiązanie opracowane przez Wnioskodawcę te problemy rozwiązuje;
- Wskazanie potencjalnych kanałów dystrybucji Rozwiązania;
- Wskazanie potencjalnych źródeł przychodu Wnioskodawcy z komercjalizacji Rozwiązania;
- Wskazanie potencjalnych kierunków zagranicznej komercjalizacji Rozwiązania;
- Wskazanie czy i w jakim zakresie Rozwiązanie może mieć pozytywny wpływ na osiągnięcie celów jednej lub więcej polityk horyzontalnych Unii Europejskiej w szczególności: w zakresie zasady równości kobiet i mężczyzn, zasady równości szans i niedyskryminacji, w tym dostępności dla osób z niepełnosprawnościami, zasady zrównoważonego rozwoju.

Jakie informacje powinna obejmować Prezentacja Pitch Deck?

Prezentacja Pitch Deck to prezentacja rozwiązania Wnioskodawcy w formie Pitch Deck stanowiąca załącznik do Wniosku, która powinna zawierać co najmniej:

- Podstawowe informacje o Wnioskodawcy;



- Informacje na temat opracowanego przez niego Rozwiązania (technologii, produktu lub usługi) wraz ze wskazaniem niszy rynkowej, problemu, jaki ma ono rozwiązać;
- Informację na temat poziomu gotowości technologicznej dotyczącej rozwiązania (technologii, produktu lub usługi), o którym mowa powyżej;
- Informacje na temat elementów modelu biznesowego jaki został przez niego opracowany na potrzeby komercjalizacji Rozwiązania;
- Informację na temat działań jakie planuje podjąć w celu komercjalizacji rozwiązania na rynkach zagranicznych;
- Informację na temat wskazanego Przedstawiciela Wnioskodawcy oraz jego doświadczenia zawodowego.

Jakie koszty są finansowane?

Finansowane mogą być koszty związane z:

- udziałem w szkoleniach i warsztatach realizowanych na terenie kraju
- (koszt wykładowców, materiałów szkoleniowych);
- udziałem w misjach wyjazdowych obejmujące:
- podróżą poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej, w tym koszty:
 - – transportu na miejsce docelowe organizacji misji wyjazdowej – np. bilety lotnicze, itp. ze wskazanego przez PARP miejsca w Polsce;
 - – zakwaterowania;
 - – transportu lokalnego na miejscu organizacji misji wyjazdowej;
 - – częściowych kosztów wyżywienia;
 - – ubezpieczenia zdrowotnego i ubezpieczenia od Następstw Nieszczęśliwych

Wypadków w kraju, w którym jest organizowana misja wyjazdowa.



- usługami szkoleniowymi i akceleracyjnymi w miejscu organizacji misji wyjazdowych;

Kosztami biletów wstępu na wydarzenia targowe, warsztatowe lub konferencyjne odbywające się w miejscu organizacji misji wyjazdowych.

Jakie rodzaje ubezpieczeń są pokrywane przez PARP podczas misji wyjazdowych?

Pokrywane są koszty ubezpieczenia zdrowotnego, od Odpowiedzialności Cywilnej i ubezpieczenia od Następstw Nieszczęśliwych Wypadków w kraju organizacji misji wyjazdowej.

Jakie są wymagane załączniki do wniosku?

Do wniosku należy obowiązkowo, załączyć następujące dokumenty:

- Dokument rejestrowy Wnioskodawcy.
- Prezentacja Pitch Deck w języku polskim.
- Prezentacja Pitch Deck w języku angielskim.
- Dokumenty potwierdzające Udział Wnioskodawcy w programie akceleracyjnym.
- Dokumenty potwierdzające Wyróżnienie w konkursie dla startupów.
- Inne dokumenty potwierdzające informacje zamieszczone we wniosku (jeżeli dotyczy)

Jakie wymagania musi spełniać Przedstawiciel Wnioskodawcy ?

Wskazana osoba fizyczna musi być umocowana do reprezentowania Wnioskodawcy, na dzień składania Wniosku i ujawniona na ten dzień w: Centralnej Ewidencji Działalności Gospodarczej albo Krajowym Rejestrze Sądowym - Rejestrze Przedsiębiorców.

Przedstawiciel Wnioskodawcy musi należeć do jednej z kategorii wymienionych poniżej:



- być osobą prowadzącą działalność gospodarczą w formie jednoosobowej działalności gospodarczej, albo
- być wspólnikiem spółki jawnej, komplementariuszem spółki komandytowej, komandytowo akcyjnej, albo
- być członkiem organu zarządzającego lub prokurentem spółki prawa handlowego, albo
- być członkiem organu zarządzającego innej osoby prawnej lub jednostki organizacyjnej niebędącej osobą prawną, posiadającej zdolność prawną, wykonującej działalność gospodarczą.

Jakiego rodzaju pomoc zostanie udzielona w projekcie?

Wsparcie udzielane przez PARP w formie świadczenia usług na rzecz Uczestników programu stanowi pomoc de minimis zgodnie z rozporządzeniem 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.

Kto może ubiegać się o wsparcie w tym konkursie?

Przedsiębiorca będący mikro, małym lub średnim przedsiębiorcą (MMŚP):

- Prowadzący działalność gospodarczą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej;
- Będący startupem prowadzącym działalność gospodarczą na dzień składania Wniosku nie krócej niż przez jeden rok i nie dłużej niż przez pięć lat liczonych od dnia rejestracji (wpisu do rejestru) startupu w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG) lub Krajowym Rejestrze Sądowym- rejestrze przedsiębiorców, przy czym okresy zawieszenia działalności gospodarczej przez startup nie wpływają na sposób obliczania tego terminu.
- Posiadający innowacyjne Rozwiązanie (technologię, produkt lub usługę) na poziomie: prototypu, MVP (Minimum Viable Product) lub finalnym (przeznaczonym do komercjalizacji).



- Posiadający wstępnie opracowany model biznesowy uwzględniający ekspansję na rynki zagraniczne. Którego działalność wpisuje się w branżę **Medtech** - (ang. *Medical Technologies*) technologie i urządzenia wykorzystywane w opiece zdrowotnej do diagnozy, opieki nad pacjentem, leczenia i poprawy zdrowia, obejmujące m.in. sprzęt diagnostyczny, narzędzia chirurgiczne, implanty, urządzenia do obrazowania, systemy informatyczne w ochronie zdrowia, diagnostykę in vitro.

Kto odpowiada za komunikację i promocję?

PARP odpowiada za komunikację i promocję Projektu. W szczególności PARP jest zobowiązana do wypełnienia obowiązków informacyjnych i promocyjnych, w tym informowania społeczeństwa o dofinansowaniu Projektu przez Unię Europejską, zgodnie z Rozporządzeniem ogólnym (w szczególności z załącznikiem IX Komunikacja i Widoczność),

wytycznymi Ministra Funduszy i Polityki Regionalnej dotyczącymi informacji i promocji Funduszy Europejskich na lata 2021-2027 dotyczącymi w szczególności przestrzegania obowiązku informacyjnego i promocyjnego dotyczącymi widoczności korzystania ze wsparcia z Funduszy Europejskich w zakresie projektów współfinansowanych ze środków UE.

Na co można otrzymać wsparcie?

W ramach Programu PARP udzieli na rzecz Uczestników wsparcia w formie świadczenia usług, pokrywając do 100% kosztów udziału Uczestnika w:

- programie szkoleniowym realizowanym na terenie Rzeczypospolitej Polskiej;
- nie więcej niż trzech misjach wyjazdowych odbywanych do wybranych krajów w celu poznania warunków funkcjonowania środowiska startupowego istniejącego w tych krajach, odbycia spotkań i nawiązania kontaktów z lokalnymi instytucjami wsparcia biznesu, potencjalnymi kontrahentami, w tym inwestorami oraz udziałem w wybranych targach lub konferencjach.

Szacowana wartość wsparcia na jednego Uczestnika wynosi 150 000 zł (sto pięćdziesiąt tysięcy zł). Ostateczna wysokość udzielonego wsparcia dla Uczestnika zostanie obliczona po zakończeniu Programu. PARP nie przewiduje wypłat dofinansowania na rzecz Uczestników w formie pieniężnej (zaliczki lub refundacji).

W jakim formacie powinna być sporządzona prezentacja Pitch Deck?

Prezentacja Pitch Deck powinna być sporządzona w formacie *PPT lub *PPTX.

W jakim języku powinien być złożony wniosek?

Wniosek o udział w Programie powinien zostać sporządzony w języku polskim, zgodnie z art. 5 ustawy z dnia 7 października 1999 r. o języku polskim (Dz. U. z 2024 r. poz. 1556), z wyjątkiem użycia obcojęzycznych nazw własnych lub pojedynczych wyrażeń w języku obcym. Dokumenty sporządzone w języku obcym powinny zostać przetłumaczone na język polski.

W jakim języku powinna zostać przygotowana prezentacja Pitch Deck?

Prezentację Pitch Deck należy przygotować w dwóch wersjach językowych (polskiej i angielskiej), a wygłaszana jest w jęz. angielskim przed członkami Komisji Oceny Wniosków podczas Rozmowy kwalifikacyjnej.

W jakim okresie trwa nabór wniosków?

Nabór wniosków trwa od 16 lipca 2025 r. do 20 sierpnia 2025 r. w ostatnim dniu naboru do godz. 16:00).