

OPIS KOMPLEKSOWEGO PROGRAMU INKUBACYJNEGO "YOUNICK UP"

SŁOWNIK POJĘĆ	2
UZASADNIENIE REALIZACJI KOMPLEKSOWEGO PROGRAMU INKUBACYJNEGO	3
FOKUS SEKTOROWY - POTRZEBA RYNKU WYNIKAJĄCA ZE ZMIAN TECHNOLOGII	10
Technologie Medyczne.....	10
<i>Farmakoewolucja</i>	10
<i>Naturofarmaceutyki</i>	10
<i>Smart food</i>	10
Digital Healthcare.....	11
mHealth.....	11
Wearables.....	11
Connected living.....	12
Rozwój oparty na ICT.....	12
<i>Obszar fizyczny</i>	12
SCHEMAT PRZEBIEG PROGRAMU	14
ETAPY REALIZACJI PROGRAMU	15
REKRUTACJA DO PROGRAMU	15
<i>Ogłoszenie o otwartej rekrutacji</i>	15
<i>Aktywny scouting projektów</i>	15
SELEKCJA DO PROGRAMU	16
Kryteria wstępnej selekcji Projektów:	16
Weryfikacja formalna projektów.....	16
Ocena merytoryczna	17
Tabela ocen	18
Venture day - spotkanie z ekspertami jako element weryfikacji merytorycznej	22
<i>Massimo Bresciani</i>	22
<i>Patryk Strzelewicz</i>	23
<i>dr inż. Anna Krause</i>	23
<i>Michał Bąk</i>	24
<i>Piotr Pietrzak</i>	24
SPOTKANIE KICKOFF	24
ZESPÓŁ EKSPERTÓW IOB	26
Dagmara Nickel	26
Piotr Danielewicz.....	27
Tomasz Narojczyk.....	27
Aleksander Kłósek	28

Rafał Roszak.....	28
Adam Siwczyński	29
Wojciech Przygocki.....	29
Maciej Sobkowiak.....	29
Dominik Nogalski.....	30
Karolina Kotkowska	30
Marlena Mielczarek - Andrysiak.....	31
Justyna Tomelka	31
KAMIEŃ MIŁOWY - MONITORING I EWALUACJA REALIZACJI PROGRAMU INKUBACJI.....	31
USŁUGI INFRASTRUKTURY	32
USŁUGI OKOŁOBIZNESOWE - LICZBA GODZIN -1920H.....	33
USŁUGI DORADCZE PROWADZONE W RAMACH PROGRAMU - LICZBA GODZIN -2400H.....	36
USŁUGI SPECJALISTYCZNE PROWADZONE W RAMACH PROGRAMU - LICZBA GODZIN -2400H.....	37
DEMO DAY	40
MONITORING WYNIKÓW PROGRAMU	40
WSKAŹNIKI	41

SŁOWNIK POJĘĆ

Program lub Program Inkubacji lub YouNick Up - kompleksowy program inkubacji technologicznej, bazujący zarówno na doradztwie zespołu IOB jak i wykorzystaniu przez projekty infrastruktury technologicznej Younick Technology Park, w tym przede wszystkim w pełni wyposażonych pracowni i laboratoriów do pracy nad prototypami rozwiązań hardware, digital healthcare, drukarki 3D do prototypowania itd.

Projekt – kompleksowe wsparcie przedsiębiorstwa na etapie tworzenia.

Uczestnicy Programu Inkubacji – osoby fizyczne reprezentujące Projekt i odpowiedzialne za jego udział w Programie i realizację Planu Rozwoju

Komisja Oceniająca - bezstronny organ, w którego skład wchodzi doradcy IOB i zewnętrzni eksperci rynkowi, oceniający projekty aplikujące do Programu Inkubacji pod względem ich unikalności technologicznej, potencjału rynkowego oraz kompetencji zespołu projektowego

Mentor - dedykowany do każdego Projektu opiekun, którego zadaniem jest wspieranie, rozwijanie potencjału i przygotowanie Uczestników programu do jego kolejnych etapów, a także weryfikacja realizacji kolejnych kamieni milowych Programu Inkubacji

Doradca - dedykowany w danym obszarze ekspert, którego zadaniem jest rozwój kompetencji merytorycznych i praktycznych Uczestników programu we wskazanym obszarze, a także pomoc w osiągnięciu poszczególnych kamieni milowych w Programie Inkubacji

Usługa infrastruktury - kompleksowa usługa, w skład której wchodzi takie usługi jak np. wynajem pomieszczeń biurowych, wynajem sal konferencyjnych, wykorzystanie powierzchni laboratoryjnych i pracowni, obsługa sekretarska

Usługa okołobiznesowa - to podstawowe usługi z zakresu usług rachunkowych, doradztwa finansowego i prawnego

Usługa doradcza - kompleksowa usługa związana z doradztwem o zewnętrznych źródłach finansowania, pomocy publicznej – zasady, możliwe formy, na jakie działania można uzyskać wsparcie), kompleksowe usługi doradcze (analiza finansowa, doradztwo strategiczne, rozwiązywanie sytuacji kryzysowych, budowa strategii rozwoju firmy, w tym strategii innowacyjnych – usługowych, procesowych, marketingowych, organizacyjnych, opracowanie strategii umieszczania produktu na nowym rynku, zarządzanie finansami), doradztwo w zakresie ubiegania się o finansowanie ze środków publicznych, doradztwo finansowe związane z transferem technologii

Usługa specjalistyczna - usługa związana z wdrażaniem innowacji lub specyficzne usługi dla danej branży w powiązaniu z inteligentnymi specjalizacjami np. potrzebne w uzyskaniu ochrony własności intelektualnych czy potrzebnych certyfikatów dopuszczających produkt do obrotu handlowego

Venture Day - to indywidualne spotkania Projektu z Komisją Oceniającą, w której zasiadają doradcy IOB i zewnętrzni eksperci rynkowi, mające na celu zweryfikować, czy obie strony widzą potencjał w dalszej współpracy w oparciu o zakres merytoryczny Programu Inkubacji

Demo Day - prezentacja efektów Programu i określenie kolejnych kroków dla Projektów przed zaproszonymi przedstawicielami funduszy inwestycyjnych, w tym przede wszystkich funduszy założkowych typu Bridge Alfa oraz Starter, podmiotów Private Equity i działów inwestycyjnych TFI, przedstawicielami działów R&D i M&A dużych przedsiębiorstw, influencerami i ekspertami technologicznymi ekosystemu innowacji

Kick off - dwudniowe spotkanie 10 projektów w każdej turze, które w każdej z tur zgromadziły największą liczbę punktów w procesie oceny merytorycznej, mające na celu przygotowanie indywidualnego planu rozwoju projektu

Plan Rozwoju – indywidualna, wypracowana w ramach Kick Off diagnoza potrzeb Projektu wraz ze wskazaniem usług z jakich w ramach Programu należy skorzystać by wprowadzić do praktyki w Projekcie nowe lub znacząco ulepszone rozwiązania w odniesieniu do produktu (towaru lub usługi), procesu, marketingu lub organizacji.

UZASADNIENIE REALIZACJI KOMPLEKSOWEGO PROGRAMU INKUBACYJNEGO

Ideą stojącą za realizacją Programu Inkubacji YouNick Up jest istniejąca obecnie w Polsce szansa dla innowacyjnych młodych przedsiębiorstw wynikająca z dwóch elementów, tj. dostępności finansowania dla innowacji oraz zmiany w sektorze ICT i technologii medycznych.

Jak pokazują jednak międzynarodowe benchmarki rynkowe, szeroko zakrojone badania sektorowe i analizy własne YouNick Technology Park dla udanej realizacji tej szansy przez przedsiębiorstwa i trwałego wprowadzenia do praktyki nowego lub znacząco ulepszanego rozwiązania w odniesieniu do produktu (towaru lub usługi), procesu, marketingu lub organizacji konieczne jest uzupełnienie kompetencji.

Stąd zaadresowana przez YouNick Technology Park potrzeba dla realizacji kompleksowego Programu Inkubacji oraz jego zakres.

Polskie Startupy 2017¹²

¹ Startup Poland (2017). Polskie Startupy. Raport 2017.

Zgodnie z analizami startupy w 2023 roku mogą wygenerować ponad 2,2 mld zł wartości dodanej. Jest to niemalże pół miliarda złotych więcej, niż wynoszą planowane wydatki budżetowe na oświatę i wychowanie w 2016 roku. Równocześnie startupy mogą stworzyć w 2023 roku w Polsce łącznie ponad 50,3 tys. miejsc pracy. Natomiast łączne wygenerowane przez te podmioty dochody gospodarstw domowych w 2023 roku szacujemy nawet na 757 mln zł.

Poniżej krótka charakterystyka polskiego ekosystemu Startupów oparta na raportach Startup Poland (2017).Polskie Startupy. Raport 2017. oraz „Diagnoza ekosystemu startupów w Polsce”, Deloitte przy współpracy z Narodowym Centrum Badań i Rozwoju.

- Najwięcej statupów tworzy technologie w obszarach: big data, analityka, Internet rzeczy, narzędzia, deweloperskie, nauki przyrodnicze;
- 58 proc. respondentów budujących dzisiaj w Polsce startupy to trzydziestolatkowie;
- co czwarty dyrektor zarządzający lub założyciel (26 proc.) nie ukończył 30 lat, powyżej 40 lat ma jedynie 16 proc. respondentów;
- aż 82 proc. założycieli startupów ma wyższe wykształcenie, 7 proc. spośród tych, którzy wypełnili ankietę ma tytuł naukowy;
- ponad połowa startupów, które wzięły udział w badaniu, zarejestrowała siedzibę firmy w jednej z pięciu aglomeracji: Warszawie, Wrocławiu, Krakowie, Poznaniu lub Trójmieście;
- 76 proc. startupów działa w modelu B2B, czyli sprzedaje technologie i usługi innym firmom;
- 62 proc. badanych startupów finansuje swoje biznesy z własnych oszczędności i reinwestuje przychody;
- 17 proc. rośnie w tempie powyżej 50 proc. miesięcznie;
- najpopularniejszym źródłem zewnętrznego kapitału dla firm jest venture capital (krajowy lub zagraniczny), na drugim miejscu są pieniądze publiczne pochodzące ze środków unijnych (PARP lub NCBiR);
- z danych wynika, że w przypadku 80 proc. badanych startupów korzystających z zewnętrznego finansowania ponad 50 proc. udziałów pozostaje w rękach założycieli;
- największa część badanych startupów (71 proc.) dopracowuje produkt w ramach drugiego etapu tzw. solution-product fit lub stabilizuje sprzedaż i grono użytkowników, osiągając trzeci etap tzw. product-market fit;
- 16 proc. badanych zdradziło, że jest obecnie w fazie skalowania, a 14 proc. jest w fazie formułowania założeń i kreowania;
- wsparcie publiczne na B+R jest stosunkowo duże, jednak ukierunkowanie środków często nie jest efektywne;
- potencjał kapitału ludzkiego w Polsce wynikający m.in. z dużej liczby studentów i absolwentów kierunków inżynierskich i ścisłych nie jest w pełni wykorzystany z powodu niskiej aplikacji kształcenia akademickiego;

Finansowanie innowacji jest obecnie jednym z priorytetów w polskiej gospodarce. Wzrost innowacyjności pozwoli na nadążanie za bardzo szybką transformacją światowej gospodarki, za trendami

² Na podstawie „Diagnoza ekosystemu startupów w Polsce”, Deloitte przy współpracy z Narodowym Centrum Badań i Rozwoju. Czerwiec 2016.

związanymi z cyfryzacją, robotyzacją czy tzw., przemysłem 4.0. Wiele programów w tym obszarze jest realizowanych przez PARP czy ARP. PFR utworzył platformę pięciu funduszy dedykowanych rynkowi venture capital, służących startupom, transferowi technologii do biznesu, rozwojowi tzw. aniołów biznesu czyli finansowaniu przez prywatnych przedsiębiorców. Obecnie na samej platformie PFR zlokalizowane jest ponad 3 mld zł co oznacza, że wkrótce stworzymy rynek finansowania innowacji zbliżony do niemieckiego czy izraelskiego.

Do trzech najpopularniejszych źródeł kapitału dla Startupów w Polsce należą środki własne (79%), dotacje UE (24%) i fundusze VC (22%). Co ciekawe, dokładnie połowa wszystkich startupów korzysta wyłącznie ze środków własnych. 75% startupowców ma w planach pozyskać kapitał zewnętrzny, a ponad połowa wszystkich startupów planuje ubiegać się o dofinansowanie z dotacji UE (56%) i ze strony funduszy VC (59%). Lęk przed długami powoduje, że kredyt planuje zaciągnąć jedynie 10% firm. Trzeba również podkreślić znaczący wzrost zainteresowania crowdfundingiem. Choć jak dotąd jedynie 2% respondentów przeprowadziło własne kampanie finansowania społecznościowego, w przyszłości zamierza to zrobić już 11%.³

W nadchodzących latach kapitał na prowadzenie działalności będzie można pozyskać z wielu źródeł, w tym m.in. z:

Scale Up - Inicjatywa PARP jest dedykowana firmom w początkowej fazie rozwoju, gdzie młodzi przedsiębiorcy oprócz mentoringu i wspólnej pracy z ekspertami nad modelem biznesowym otrzymują także 250 tys. zł dotacji na rozwój projektu.

BRIDGE Alfa - Narodowe Centrum Badań i Rozwoju wybrało 19 podmiotów, które realizować będą program BRIDGE Alfa. Wyłonione fundusze inwestycyjne wspierać będą przedsięwzięcia charakteryzujące się wysokim poziomem innowacyjności oparte na patentach i wynikach badań naukowych tzw. spin-off. Największy nacisk tej inicjatywy jest położony na współpracę między biznesem a uczelniami, ośrodkami badawczymi. W nowym rozdaniu pula środków programu to 450 mln zł. Poszczególne fundusze otrzymały od 16 do 24 mln zł.

Wsparcie na starcie - W roku 2017 zaczyna się czwarty rok funkcjonowania programu „Pierwszy biznes – wsparcie w starcie”. W ramach inicjatywy MRPiPS oraz banku Gospodarstwa Krajowego młody przedsiębiorca może pozyskać do 80 tys. zł taniej pożyczki. Pozyskane środki właściciel firmy musi zwrócić w ciągu maksymalnie 7 lat.

Inwestorzy i Aniołowie Biznesu - Po środki na realizację pomysłu można się także udać do inwestora. Zazwyczaj są to podmioty zarządzane przez osoby, które odniosły sukces w biznesie, a teraz swoje doświadczenie przekazują młodym przedsiębiorcom. W zamian za pieniądze i mentorskie wsparcie otrzymują udziały w nowej spółce. Alternatywą dla aniołów biznesu są fundusze zalążkowe (seed). Działają w bardzo podobny sposób, ale mają bardziej sformalizowany charakter współpracy niż anioły biznesu. Oferują też szeroki wachlarz kompetencji niezbędnych młodym przedsiębiorcom. Oprócz pieniędzy dają pomysłodawcy kontakty i mają ekspertów z różnych dziedzin prowadzenia własnego biznesu. Pojedynczy projekt w zależności od polityki danego funduszu może pozyskać od kilkudziesięciu tysięcy złotych po kwoty przekraczające 1 mln zł.

³ Bartosz Filip Malinowski, wethecrowd.pl

Jednak analizy i badania polskiego rynku startupów pokazują, że wielokrotnie ponoszą one porażkę. Dlaczego potencjał jaki posiadają polskie startupy jest niewystarczający by przetrwać i rozwijać się na rynku?⁴

Porażka mimo sukcesu.

Droga większości projektów technologicznych na polskim rynku innowacji wygląda podobnie. Mają dobry pomysł, pozyskują finansowanie z wielu źródeł, wytwarzają działający prototyp, pozyskują nawet pierwszych klientów zainteresowanych rozwiązaniem. Kiedy pierwsze 20, 50 czy 100 produktów wychodzi spod ich rąk - klienci są zadowoleni. Zachętni własnym sukcesem zaczynają myśleć o skali, o komercjalizacji swojego pomysłu na rynku globalnym. Przecież wszystkie przesłanki umacniają ich w przekonaniu że to właściwy moment by podjąć takie działania. Dlaczego zatem większość z nich kończy swoją działalność w okresie około 3 lat?

Najtrudniej zrobić technologiczną innowację

W innowacjach opartych o technologię nie można stworzyć mvp działającego w 10% i wypuścić je na rynek by poddać testom. Produkt, który oddajemy do użytkowników musi działać na 100%.

A wytworzenie takiego rozwiązania jest skomplikowane. I drogie.

Startup staje przed wyzwaniem stworzenia docelowego, gotowego produktu, który sprosta oczekiwaniom ściśle określonej grupy docelowej. Spore wyzwanie jak na grupę niedoświadczonych zapaleńców - nawet jeśli doskonale rozumieją wyzwania technologiczne. I trudno oczekiwać od nich wiedzy z zakresu produkcji, pozyskiwania komponentów, transakcji międzynarodowych, marketingu i certyfikacji - skoro podejmują się tego wyzwania po raz pierwszy.

Wyboista droga do produktu.

Problemów na drodze do upragnionego produktu jest wiele. Pierwszy – prozaiczny - to koszty. Zarówno szacowane koszty gotowego produktu ostatecznego, które mają zdecydowany wpływ na określenie grupy docelowej a tym samym na szacowanie przyszłej sprzedaży. W startupowej rzeczywistości jednak planowana cena dla klienta ostatecznego różni się od tej ostatecznej o kilkaset (!) procent. Wynika to głównie z powierzchownego, „na oko” badania rynku i cen komponentów. Zbyt bardzo liczy się także na przyszłe korzyści skali, które mogą ale wcale nie muszą wpłynąć znacząco na obniżenie ceny końcowej.

Drugą przeszkodą na drodze do pomyślnej komercjalizacji jest zakończenie prac nad produktem. Nawet jeżeli produkt jest ukończony w 95% to nadal nie jest to produkt gotowy. Musi być kompletny, nieawaryjny i przetestowany. Certyfikowany. Na rynek polski, europejski, amerykański czy chiński. Każdy zdobywa się inaczej, każdy wymaga innych badań i dokumentów. Dla niedoświadczonego startupu wygląda to jak droga przez mękę, na którą w ogóle nie był przygotowany. Tona biurokracji, wyścig z agresywną polityką patentową dużych graczy rynkowych to bardzo duże wyzwanie. Aby przejść ten etap pomyślnie - niezbędne jest doświadczenie, któremu młodym przedsiębiorcom po prostu brakuje.

⁴ za: <https://medium.com/patryk-szymczak/dlaczego-start-upy-hardwareowe-nie-dowożą-366b644c47b2>

Potrzebna pomoc!

Finansowanie to za mało. Potrzeba wsparcia kadrowego, zespołu dobrych ekspertów którzy będą chcieli pracować przy niepewnym projekcie i wspierać go swoją wiedzą.

Doprecyzowanie obserwacji - analizy własne.

Podobne wnioski płyną także z wewnętrznej analizy startupów prowadzonej przez zespół ekspertów YouNick Technology Park z obszaru inżynierii finansowej, user i market research, sprzedaży i marketingu oraz rozwoju biznesu. W okresie grudzień 2016 – październik 2017 poddaliśmy analizie projekty z zakresu inteligentnych Technologii Medycznych oraz technologii IoT, ICT. Do współpracy zaprosiliśmy projektantów i inżynierów zajmującymi się projektowaniem i produkcją urządzeń elektronicznych oraz naukowców zaangażowanych od lat w rozwój leków dla najbardziej uznanych firm farmaceutycznych w Polsce i zagranicą.

Szczegółowa analiza 243 projektów ze wskazanych branż obejmowała siedem obszarów:

- analizę koncepcji przedstawianych projektów
- ocenę potencjału zespołu tworzącego projekt
- ocenę potencjału pod względem unikalności i zaawansowania technologicznego
- szacowanie potencjału rynkowego
- elementy badawczo – rozwojowe i możliwość patentowania
- stworzone prototypy, mvp projektów
- elementy biznesowe

W efekcie uzyskaliśmy informację jakiego wsparcia i w jakich obszarach potrzebują młode podmioty na polskim rynku.

Analiza koncepcji projektów

Zdecydowana większość pomysłodawców profesjonalnie podchodzi do identyfikacji problemu na który poszukują rozwiązania. Ich współpraca zarówno ze środowiskiem naukowym jak i biznesowym pozytywnie wpływa na założenia do projektu. Jednakże deklarowana przez twórców przewaga konkurencyjna często nie jest poparta szczegółową i wnikliwą analizą rynku polskiego i międzynarodowego.

Ocenę potencjału zespołu tworzącego projekt

Kluczowym elementem każdego projektu gwarantującym jego powodzenie na rynku jest tworzący go zespół.

W ponad połowie analizowanych projektów (53%) należy rozważyć wzmocnienie zespołu osobą z doświadczeniem biznesowym. Pomysłodawcom zabrakło m.in. przedstawienia wielkości przyszłego zespołu technicznego, ról i kompetencji potrzebnych do realizacji projektu w momencie jego komercjalizacji.

Do realizacji tak złożonych innowacyjnych projektów niezbędne są zespoły łączące w sobie kompleksowo kompetencje zarówno w obszarze technologiczno-naukowym jak i biznesowym z zacięciem komercjalizacji.

Unikalność i zaawansowanie technologiczne

Dynamiczny rozwój nowoczesnych technologii zarówno na rynku IoT, ICT jak i technologii medycznych wpływa pozytywnie na komercyjne wykorzystanie rezultatów prac badawczych prowadzonych przez twórców. Jednakże tylko unikalność technologiczna i pionierskie prace badawczo-rozwojowe stanowią o trwałej przewadze konkurencyjnej na rynku. Tymczasem w 34% analizowanych projektach nie można było zidentyfikować potencjału dla unikalności technologicznej, tym samym nie zaprezentowano potencjału na zbudowanie trwałej przewagi konkurencyjnej opartej o technologię bądź kwestie badawczo – naukowe. Projekty były często próbą połączenia obecnych na rynku rozwiązań, usług w jeden byt, który ma kompleksowo odpowiadać na potrzeby konsumentów, co stanowi zagrożenie ze strony potencjalnej konkurencji (27% analizowanych przypadków).

Potencjał rynku

Kluczowym czynnikiem sukcesu dla projektów jest skoncentrowanie się na aspektach rynkowych: dokładne rozpoznanie rynku – potrzeb użytkowników i rozwiązań konkurencyjnych, określenie docelowego segmentu klientów i zaprojektowanie modelu sprzedaży.

Tymczasem w 68% analizowanych przypadków, biorąc pod uwagę charakter prezentowanego produktu i rynku, koniecznym elementem dla sukcesu projektu będzie trafne zdefiniowanie kanałów dotarcia do klientów. Tylko co trzeci Pomysłodawca przedstawia wiarygodne dane na temat rynku. Dodatkowo w ponad 43% analizowanych przypadków na rynku występuje już wiele rozwiązań, które stanowią alternatywę dla prezentowanych pomysłów.

Reasumując Pomysłodawcy nie wskazują na wyraźne i przekonujące potrzeby odbiorców, które stanowiłyby i potwierdzały niezaspokojoną potrzebę rynkową. Tylko u około 15% projektów, mocną stroną jest próba rozwiązania trudnego wyzwania technologicznego, które w wypadku potwierdzenia założeń i dowiedzenia skuteczności mogłoby stać się swego rodzaju „game-changer’em” i zdobyć pozycję rynkową, niezależnie od modelu biznesowego – czy to poprzez własną dystrybucję czy też sprzedaż licencji światowym liderom na świecie.

Strategia IP

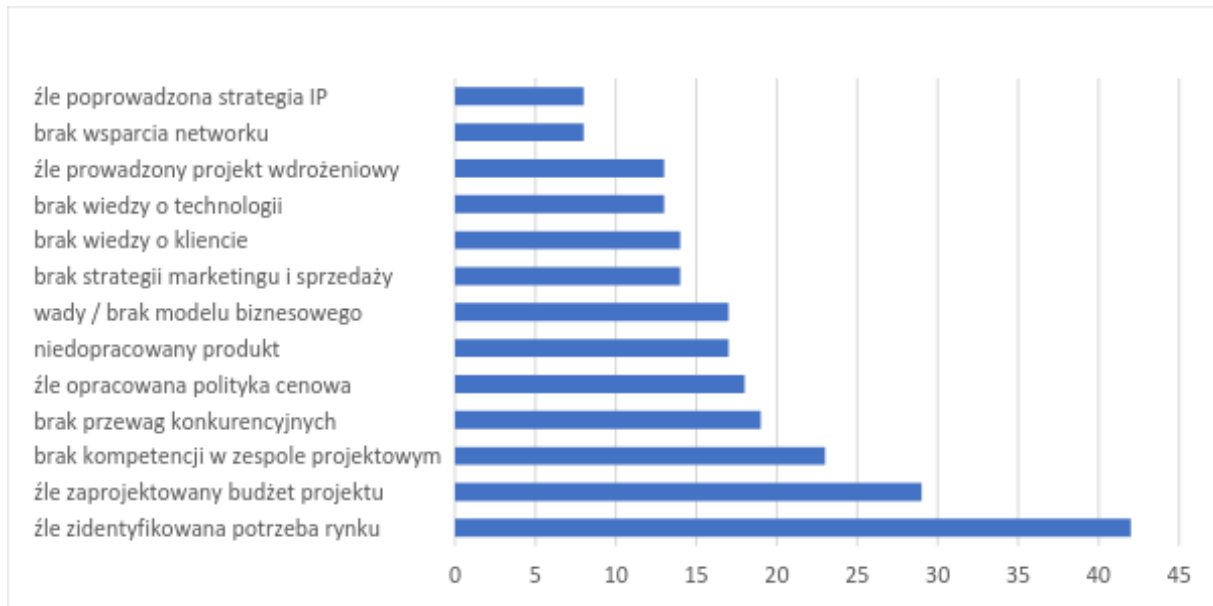
Zaledwie 3% analizowanych wynalazków było objętych zgłoszeniem patentowym. W wielu projektach (28%) brak było podstaw aby przyjąć założenie, że są obszary które można objąć ochroną własności intelektualnej. Z tego też względu pojawia się zagrożenie powielenia pomysłu przez innych uczestników tego rynku, w szczególności dużych graczy dysponujących siłą finansową i zapleczem biznesowym.

Z drugiej strony wiele prezentowanych rozwiązań posiadało cechy unikalne technologicznie. Jednak brak świadomości znaczenia polityki IP oraz brak operacyjnych kompetencji w tym zakresie doprowadził do niewykorzystania tej strategicznej przewagi.

Stworzone prototypy, mvp projektów

W ponad 1/3 prezentowanych projektów zagrożeniem jest brak potwierdzenia efektywności danego rozwiązania w warunkach środowiska rzeczywistego. Twórcy nie przedstawiają dowodów na to, że zjawisko obserwowane w testach laboratoryjnych w oparciu o wykorzystywaną technologię przełoży się na oczekiwaną efektywność w warunkach rzeczywistych - w 64% projektów nie został zaprezentowany model MVP.

Wnioski z obserwacji polskiego środowiska startupowego znajdują potwierdzenie w skali globalnej. [CB Insights](#) w dniu 27.09.2017 opublikował zestawienie 20 najważniejszych przyczyn niepowodzenia młodych innowacyjnych projektów, przygotowane na podstawie analizy 101 zlikwidowanych start-upów. Lista ta wygląda następująco:



Podsumowując - największymi bolączkami polskich startupów są:

- brak perspektywy użytkownika i klienta: rozwiązanie budowane w izolacji i w oparciu wyłącznie o własne przekonania, bez kontaktu z rynkiem, użytkownikiem i klientem w efekcie nie dostarcza unikalnej propozycji wartości;
- brak strategii komercjalizacji i w konsekwencji niepewność jej efektów;
- brak akceptacji odpowiedzialności za rezultat biznesowy ich działań po stronie technologów i naukowców;
- brak strategii IP spójnej z analizą rynkową, co osłabia potencjał biznesu;
- brak strategii skalowania projektu pomimo efektywności w pierwszej wersji, brak przemodelowania procesów wytwórczych w większej skali uniemożliwia sprawne wyjście na rynki globalne.⁵

Dlatego konstruując Program Inkubacji YouNick Up zaplanowaliśmy dla Projektów usługi zarówno doradcze jak i specjalistyczne, dostępne w indywidualnej, dedykowanej kompozycji odpowiadającej zarówno etapowi rozwoju Projektu jak i jego obszarowi technologicznemu.

⁵ opracowanie KPMG, autor Jerzy Kalinowski

FOKUS SEKTOROWY - POTRZEBA RYNKU WYNIKAJĄCA ZE ZMIAN TECHNOLOGII

Program pragniemy sfokusować na dwóch sektorach technologicznych:

- Technologie Medyczne
- ICT

Wybór obszarów Programu podyktowany jest potrzebą rynkową i dynamiką zmian zachodzących w wykorzystywanych w tych branżach technologiach.

Technologie Medyczne

W ramach tego obszaru możemy wskazać trzy zakresy rozwiązań szczególnie interesujące z perspektywy rynku.

Farmakoewolucja

W 2030 roku udział osób powyżej 60. roku życia, a więc takich, które najczęściej korzystają z ochrony zdrowia, wynosić będzie w Polsce 25,2% (19,4% w roku 2010). Fakt, że ludzie w starszym wieku korzystają z leków najczęściej oznacza, że zapotrzebowanie na leki w najbliższych latach będzie w Polsce systematycznie rosło. Trend ten obarczony jest jednak pewnymi elementami krytycznymi z perspektywy startupów i pomysłodawców, jakimi są długotrwałość i kosztochłonność inwestycji; konieczność tworzenia platform współpracy pomiędzy przemysłem farmaceutycznym a sektorem nauki, lekarzami, farmaceutami i pacjentami oraz wysoka konkurencyjność działań oparta na agresywnej strategii IP dużych koncernów farmaceutycznych.

Farmakoewolucja to odpowiedź na problem długotrwałości i kosztochłonności procesu, albowiem inkrementalna innowacja farmaceutyczna oparta jest na wykorzystaniu dopuszczonych i zbadanych substancji dostarczonych do organizmu człowieka w innowacyjny sposób i zapewniających korzyści terapeutyczne w postaci mniejszej toksyczności, szybszego lub bardziej akuratego działania lub większej wygody podawania. Z jednej strony dostarcza korzyści pacjentowi, z drugiej jednak obciążona jest mniejszym ryzykiem niż faza discovery.

Naturofarmaceutyki

Chcemy żyć długo i zdrowo, co powoduje że skłaniamy się ku produktom naturalnym eliminując produkty lecznicze pochodzenia chemicznego. Wzrasta świadomość społeczeństwa co do konieczności całościowego podejścia do leczenia, w tym do potrzeby prewencji w chorobach cywilizacyjnych.

Rynek naturalnych farmaceutyków jest rynkiem rosnącym na całym świecie od wielu lat, nawet w okresach kryzysu. Szacuje się, że w samej tylko Europie, która jest najsilniejszym rynkiem w obszarze ziołolecznictwa i który stanowi 45% rynku globalnego, wzrost sprzedaży mogą sięgać nawet 6% w skali roku. Krytycznym elementem dla rozwoju nowych produktów opartych o medycynę naturalną jest dostęp do składników o stabilnych i udowodnionych właściwościach leczniczych oraz efektywny dostęp do kanałów sprzedażowych.

Smart food

Gwałtownie rosnąca populacja planety, nierównomierna dystrybucja oraz poszukiwanie zbilansowanej i funkcjonalnej żywności otwiera pole do innowacji zarówno w zakresie produktów, ich składników jak i przetwórstwa, packagingu czy łańcucha dostaw.

Zmiany demograficzne bezpośrednio wpływają na rynek: z jednej strony 1/3 odbiorców światowych stanowią Milenials, poszukujący nieprzetworzonej, świeżej i naturalnej żywności, z drugiej dyna-

miczny wzrost ludności świata do poziomu 10 mld w 2050 wiąże się z ciągłym zapotrzebowaniem na wartościową i funkcjonalną żywność, możliwie w zrównoważony sposób czerpiącą z naturalnych źródeł. Pomysłodawcy z tego obszaru borykają się z wyzwaniami uwarunkowania kulturowego oraz regulacjami prawnymi i certyfikacjami.

Digital Healthcare

Jak żadne z pokoleń przed nami, mamy szansę stworzyć system opieki medycznej i rehabilitacji skoncentrowany na pacjencie i dopasowany do jego oczekiwań.

Czekanie tygodniami na diagnozę czy wizytę u specjalisty, papierowy obieg dokumentów, compliance, nieefektywny proces leczenia to drażliwe problemy o wymiarze globalnym, na które myśl badawczo – rozwojowa może dostarczyć lekarstwo. Obecnie odseparowane silosy danych zdrowotnych uniemożliwiają dostawcom usług medycznych efektywną komunikację, zarówno między sobą i jak i pacjentami. Funkcjonalne rozwiązania bazujące na tych informacjach i usprawniające doświadczenie pacjenta zdobędą rynek. „Funkcjonalne” - znaczy przyjazne, użyteczne, dostępne i nieinwazyjne. Systemy takie skutecznie zarządzają i przekazują informacje medyczne. Dzięki efektywnej integracji nie tylko zapewniają pacjentowi więcej czasu na skupienie się na rzeczywistym zrozumieniu swego stanu i zdrowieniu. Przede wszystkim dzięki dysruptywnemu podejściu - czyli takiemu, w którym pacjent a nie system jest podmiotem działań - pozwalają na wprowadzanie rzeczywistych innowacji trwale przekładających się na rynek gospodarczy i służbę zdrowia.

Uważamy, że rozwój sektora digital health to skutek przenikania się rewolucji genomicznej oraz cyfrowej. Z jednej strony oznacza to technologiczne usprawnienie administracji służby zdrowia, zwiększenie jej dostępności, redukcję kosztów i podniesienie jakości, gdzie gros z wyzwań związanych jest zarówno z procesami jak i technologią. Z drugiej strony to ona właśnie, kształtowana w efekcie odkryć z dziedzin genetyki czy bioinformatyki stoi za rozwiązaniami, które pozwalają na lepszy monitoring funkcji życiowych i łatwiejsze zbieranie danych o fizjologii pacjenta – a tym samym poprawę warunków i jakości życia jednostek i społeczeństw. Projekty związane z digital healthcare koncentrują się wokół trzech nurtów:

mHealth

MHealth wykorzystuje dostępność technologii mobilnych dla szerzenia edukacji prozdrowotnej i profilaktyki medycznej poprzez aplikacje, w coraz większym zakresie wykorzystujące zaawansowane rozwiązania technologiczne od nowych interfejsów komunikacyjnych CUI – conversational user interface czy VOI – voice user interface, od chatbotów wspierający proces opieki zdrowotnej w ośrodkach leczniczych po sieci neuronowe wspierające decyzje diagnostyczne lekarzy.

Wearables

Wearables wchodzą do użytku codziennego pod różną postacią. Dysponując elektronicznym systemem zarządzania danymi pacjenta pozyskanymi z tego źródła lekarz sprawdzi również, czy pacjent korzysta z terapii i – co najważniejsze – oceni jej efekt. Lekarz na podstawie danych historycznych jest w stanie w niespotykanym do dziś stopniu spersonalizować leczenie – posługując się również niestandardowymi, ale od dziś świetnie mierzalnymi metodami. To również możliwość wsparcia procesu leczenia dzięki rozwiązaniom łączącym nowe czujniki i moduły elektroniczne z zaawansowanymi algorytmami analizującymi informacje.

Connected living

Connected living, początkowo odnoszący się do utrzymywania stałej łączności, dziś łączony coraz częściej z usprawnianiem procesów medycznych dzięki zdalnemu i dostępnemu na różnych kanałach komunikacyjnych dostępowi do usług edukacyjnych, diagnostycznych czy rehabilitacyjnych. Projekty rozwijające w jego ramach technologię z jednej strony wspierają wymianę informacji pomiędzy poszczególnymi jednostkami ekosystemu medycznego, z drugiej angażują innowacyjne środki przekazu – jak np. wirtualna rzeczywistość – by w efekcie, np. sprawniej zarządzać informacją leczniczą i optymalizować czas specjalistów.

Rozwój oparty na ICT

Według badań przeprowadzonych przez McKinsey Global Institute "Przetwórstwo przyszłości: nowa era globalnego wzrostu i innowacji", produkcja przemysłowa generuje 16% światowego PKB i zatrudnia około 45 milionów wykwalifikowanych pracowników w krajach uprzemysłowionych.

Firmy z sektora produkcyjnego muszą działać elastycznie i być przygotowane na zmiany. Wynika to m.in. z niestabilności rynku i zmiennego popytu. W ostatnich latach przedsiębiorstwa stanęły przed dużym wyzwaniem – zmianami demograficznymi i związanym z nim brakiem wykwalifikowanej kadry pracowniczej. Aby firma pozostała konkurencyjna, musi wspierać pracowników, szczególnie tych najbardziej doświadczonych i wykwalifikowanych.

Jednocześnie, wszystkim graczom rynku gospodarczego towarzyszy pragnienie wyższej wydajności i redukcji kosztów, związana z paradygmatem ekonomiki wzrostu.

Z perspektywy IOB i rozwijanych projektów technologicznych ważnym jest, iż podczas gdy trzecia fala rewolucji przemysłowej koncentruje się na automatyzacji pojedynczych maszyn i procesów, rozwój oparty na ICT skupia się na digitalizacji wszystkich fizycznych zasobów i integracji łańcucha wartości w cyfrowym ekosystemie, co daje pole dla dysruptywnych modeli biznesowych proponowanych przez mikro – i małe przedsiębiorstwa, demokratyzuje szanse wdrożenia projektu i tworzy szanse na globalnego zasięgu dla nowych rozwiązań. To właśnie rozwój oparty na ICT daje możliwość konkurowania w tak zmiennym środowisku rynkowym.

Z perspektywy rozwijanych technologii IOB identyfikuje w projektach z zakresu sektorów przemysłowych opartych na ICT kluczowe obszary:

Obszar fizyczny

- Baterie kolejnej generacji
- Automatyczne pojazdy
- Nanourządzenia
- Wearables i technologie ubieralne
- Micro i nano satelity
- Mikroczipy narządowe

Obszar cyfrowy

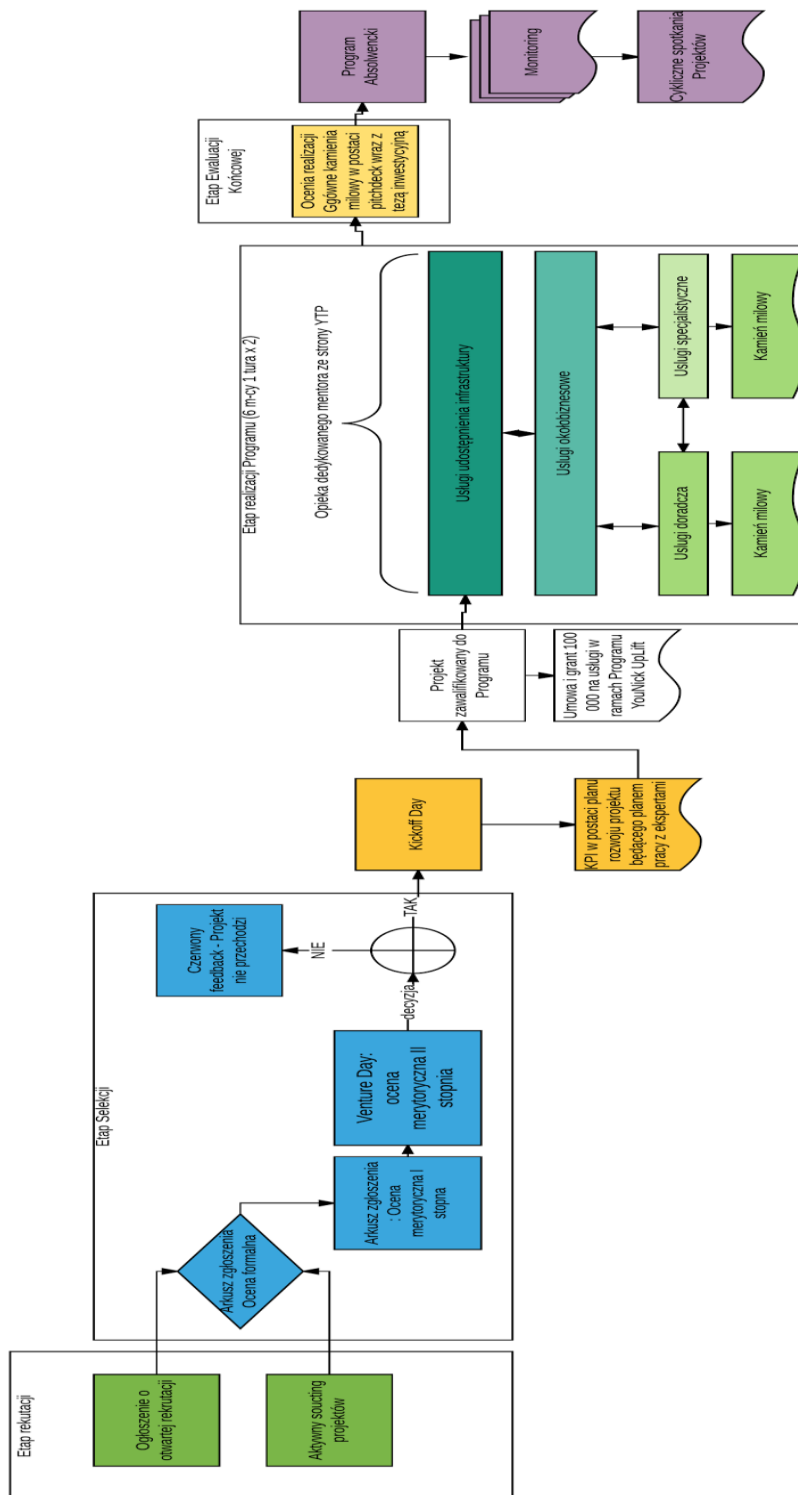
- Augmented Reality
- Blockchain;
- Technologie cloud computing;

- Virtual Reality
- Sztuczna inteligencja
- Robotyka
- Internet Rzeczy
- Analityka Big Data
- Druk przyrostowy
- Komputery kwantowe

W konsekwencji jednak wszystkie projekty z tego zakresu stają przed wyzwaniami związanymi z:

- standaryzacją, wynikającą z integracji zarówno kilku(nastu) systemów jak i kilku(nastu) podmiotów w ramach łańcucha wartości
- koniecznością zapewnienia najwyższej wydajność, wynikającą ze skalowalności wymagań w ramach sieci rozwiązań
- zapewnieniem otwartości pozwalająca na dynamiczny rozwój systemu przy pełnej kontroli bezpieczeństwa, koniecznej z perspektywy krytycznych dla odbiorców technologii działań, które realizowane są z wykorzystaniem projektów.

SCHEMAT PRZEBIEG PROGRAMU



ETAPY REALIZACJI PROGRAMU

- Rekrutacja do Programu
- Selekcja do Programu
- Określenie indywidualnego zakresu wsparcia - spotkanie Kick Off
- Podpisanie umowy na udział w Programie
- Realizacja Programu: dedykowany zakres wykorzystania usług infrastrukturalnych, usług okołobiznesowych, usług doradczych, usług specjalistycznych
- Stały monitoring w trakcie realizacji Programu - opieka Mentora
- Demo Day - prezentacja efektów Programu i określenie kolejnych kroków dla Projektów
- Program Absolwencki - monitoring ex post efektów Programu i losów Projektów

REKRUTACJA DO PROGRAMU

Projekty do udziału w Programie YouNick Up będą aktywnie poszukiwane poprzez:

Ogłoszenie o otwartej rekrutacji

- na portalach wskazanych przez organizatora konkursu (WRPO)
- na stronach internetowych Younick Technology Park
- na stronach internetowych Partnerów, platformach startupowych i innowacyjnych (jak Start-up Poland, MamStartup, Puls dla Innowacji i innych)

Aktywny scouting projektów

- branżowe kontakty, duże przedsiębiorstwa współpracujące z YouNick Technology Park (w tym m.in. przez Budimex, Nickel Development, MTP, Beyond.pl, FIBAR Group, INEA, REHA Sport, Grupa VOX, Medpolonia, GlaxoSmithKline) jak i startupy i MŚP w networku YouNick Technology Park (m.in. Mindsailors, Bolee, Scoocase, Zylia, NuDelta, Pozlab).
- uczelnie wyższe (Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Politechnika Warszawska, Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu, Uniwersytet Medyczny w Poznaniu, Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, SWPS, Collegium Da Vinci i inne).
- kampania social media prowadzona na targetowane grupy odbiorców (osoby interesujące się nowymi technologiami, środowiskiem innowacji, przedsiębiorczości, zamieszkałe na terenie Wielkopolski)

Ogłoszenie o otwartej rekrutacji, zostanie umieszczone co najmniej 3 tygodnie przed terminem złożenia aplikacji i zawierać będzie:

- informacje o rekrutacji
- link do regulaminu inkubacji oraz wzoru umowy inkubacji
- wskazanie grupy docelowej - spółek z obszaru "Rozwoju opartego na ICT" oraz "Nowoczesnych Technologii Medycznych"
- wskazanie kryteriów dostępu (zgodnie z rozdziałem WERYFIKACJA FORMALNA PROJEKTÓW)
- wskazanie co do gotowości biznesowej Projektów (podmioty gospodarcze do 24 m-cy)

- wskazanie co do lokalizacji siedziby spółki (województwo Wielkopolskie)
- Organizator zapewnia wszystkim składającym zgłoszenia do Programu poufność informacji, którą szczegółowo regulować będzie disclaimer dołączony do regulaminu inkubacji oraz wszelkich umów obowiązujących w Programie.

SELEKCJA DO PROGRAMU

Kryteria wstępnej selekcji Projektów:

- Ocena formalna – kryteria: podmiotowość, wiarygodność, niepodleganie wykluczeniu, prawidłowe wypełnienie i złożenie wniosku
- Ocena merytoryczna I stopnia – kryteria: przedmiotowość, adekwatność, trafność.
- Ocena merytoryczna II stopnia - kryteria oceny Komisji Oceniającej: innowacyjność, waga podejmowanego problemu, trafność, efektywność, unikalność technologiczna, potencjał skalowania, zrównoważony rozwój.

Weryfikacja formalna projektów

Elementy konieczne do oceny formalnej projektu weryfikowane poprzez formularz zgłoszeniowy zamieszczony na stronie Programu "YouNick Up"

1. Podaj nazwę Projektu
2. Wskaż którego z poniższych obszarów dotyczy projekt:
 - Rozwój oparty na ICT
 - Nowoczesne Technologie Medyczne
3. Podaj krótki opis Projektu, który chcesz zgłosić do programu inkubacyjnego
4. Podaj lokalizację firmy
5. Podaj imię, nazwisko, adres mail i numer telefonu do osoby kontaktowej
6. Proszę załączyć dokumenty dotyczące rozwiązania i zespołu (biznesplan, plan rozwoju produktu, prezentacja rozwiązania i zespołu), które ułatwią ocenę zgłoszenia.
7. Proszę zaakceptować warunek „Wyrażam zgodę na przetwarzanie przez YouNick Technology Park sp z o.o. moich danych osobowych w celu przystąpienia i udziału w Programie YouNick Up.”
8. Proszę zaakceptować warunek: „Oświadczam, że posiadam prawa do zgłoszonego rozwiązania oraz posiadam uprawnienia do rozporządzania nim we własnym imieniu pełniąc praw.”
9. Proszę zaakceptować warunek „Oświadczam, że funkcjonuje jako przedsiębiorstwo na rynku gospodarczym nie dłużej niż 24 miesiące, a także posiadamy zarejestrowaną siedzibę i prowadzę działalność gospodarczą na terenie Wielkopolski.”
10. Proszę zaakceptować warunek „Akceptuję Regulamin Programu YouNick Up i zawarte w nim zasady poufności informacji (link do regulaminu)”

Ocena merytoryczna

Oceniając Projekty poszukujemy odpowiedzi na pytania:

- *Na czym polega problem, który rozwiązujecie w projekcie? Czy problem ten jest jasno zdefiniowany? Zastanów się, w jaki sposób obecnie radzą sobie użytkownicy/klienci/pacjenci z zaspokajaniem wskazanej potrzeby i w jaki sposób prezentowane rozwiązanie jest lepsze?*
- *Z jakim rozwiązaniem konkuruje Projekt? Kto i w jaki sposób rozwiązuje potrzeby Waszych potencjalnych klientów/użytkowników/pacjentów?*
- *Kto prowadzi obecnie prace nad podobnymi rozwiązaniami?*
- *Dlaczego Wasze rozwiązanie ma unikalny charakter? Czy łatwo będzie je skopiować? Jakie są bariery wejścia na rynek?*
- *Czy jest wytworzona własność intelektualna, którą chronicie, czy też będziecie chronić? Czy posiadacie zgłoszenia patentowe (krajowe, międzynarodowe), wzory użytkowe, wzory przemysłowe? Do kogo należą prawa autorskie i prawa autorskie majątkowe?*
- *Czy jesteście w stanie przewidzieć co zrobi konkurencja w momencie, gdy pojawicie się na rynku?*
- *Na jakim etapie jest projekt? Jakie dalsze kroki planujecie, aby rozwinąć projekt?*
- *Co według Was jest najbardziej istotne, aby przekuć to rozwiązanie na wartość rynkową?*
- *Kto stoi za projektem? Jakie jest doświadczenie zespołu i jego motywacja do działania? Jakie są plany budowania zespołu dla projektu? Czy zespół ma wystarczające kompetencje? Czy Zespół wymaga uzupełnienia?*
- *Czy Zespół ma jakieś szczególne, unikalne zasoby, kontakty, know-how? Czy jest coś, co buduje przewagę? (unfair advantage)*
- *Co jest motorem wzrostu? Co sprawi, że biznes oparty na tym rozwiązaniu będzie rósł? (np. marketing, powiązanie z silnym graczem branżowym, know-how)*
- *Czego oczekujecie od Programu?*

Projektom przyznawane są punkty w poszczególnych kategoriach (patrz Tabela ocen). Dziesięć projektów z największą ilością punktów w każdej z dwóch tur zostaje zakwalifikowane do udziału w Programie YouNick Up.

Projekty, które przez wzgląd na ocenę merytoryczną, otrzymują tzw. "Czerwony Feedback".

Jest to konstruktywna forma odniesienia się do zaprezentowanego projektu, w której dzielimy się z pomysłodawcami swoimi przemyśleniami dając im jednocześnie nasze rekomendacje co do tego, co należy zrobić, aby dalej rozwinąć swój projekt. Opisujemy:

- Jak oceniamy potencjał zespołu
- Jak oceniamy potencjał biznesowy projektu
- Jak oceniamy unikalność technologiczną projektu
- Jakie widzimy szanse i zagrożenia dla projektu
- Dlaczego postanowiliśmy nie angażować się w projekt
- Jakie dalsze kroki rekomendujemy dla rozwoju projektu

Projekt który w pierwszej turze otrzymał zbyt małą liczbę punktów, można zgłosić ponownie w czasie selekcji do drugiej tury. Jeśli w wyniku nowego spotkania otrzyma kwalifikującą go liczbę punktów, będzie mógł wziąć udział w Programie.

Tabela ocen

Oce- na for- mal- na - wstęp na se- lekcja	Ocena Meryto- ryczna - wstępna selekcja	Ocena Meryto- ryczna - Venture Day	Kryterium	Opis rium	Kryte-	Weryfika- cja na podstawie	Ocena	Mini- malna wyma- gana
x			Podmio- towość	Wnioskodawca posiada siedzibę na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej i jest podmiotem należącym do katalogu podmiotów kwalifikujących się do wsparcia		złożone oświadczenie stwierdzające podmiotowość w przypadku podmiotów zarejestrowanych w KRS	KRYTE RIUM DOSTĘ PU	
x			Niepodle- ganie wy- kluczeniu	Wnioskodawca spełnia łącznie następujące warunki: nie podlega wykluczeniu z udziału w naborze ze względu na ze względu na zapis Regulaminu		Dokumen- tacja pro- wadzona przez Or- ganizatora	KRYTE RIUM DOSTĘ PU	
x			Prawidło- we wypeł- nienie i przesłanie zgłoszenia	Wnioskodawca wypełnił i złożył zgłoszenie w sposób wskazany przez organizatora w regulaminie		Zgłoszenie i termin przesłania	KRYTE RIUM DOSTĘ PU	

	x		Wpływ na wnioskodawcę	Realizacja projektu wpłynie na innowacyjność wnioskodawcy, dzięki zwiększeniu doświadczenia, wprowadzenie nowej oferty lub jej modyfikacji, wprowadzeniu nowego procesu lub jego modyfikacji	Przesłany materiał o projekcie	0 - 3 pkt	1 pkt
		x	Innowacyjność	Czy innowacyjne rozwiązanie nie powiela wdrożonych wcześniej lub planowanych do wdrożenia w Polsce innowacji i rozwiązań	oświadczenia Wnioskodawcy weryfikowane przez organizatora konkursu na podstawie posiadanej wiedzy Organizatora	KRYTERIUM DOSTĘPU	
		x	Przedmiotowość	Czy innowacyjne rozwiązanie wpisuje się we wskazany zakres tematyczny / obszar technologiczny	Przesłany materiał o projekcie	KRYTERIUM DOSTĘPU	
		x	Waga podejmowanego problemu	Poparte danymi waga, skala oraz społeczna dotkliwość wskazanego przez wnioskodawcę problemu po-	Arkusza ocen w czasie Venture Day	0 - 5	1 pkt / oceniającego

				dejmowanego przez innowacyjne rozwiązanie.			
		x	Adekwatność	Czy innowacyjne rozwiązanie odpowiada na wskazane i opisane zważania/ograniczenia wskazanej i doprecyzowanej przez wnioskodawcę grupy docelowej innowacyjnego rozwiązania?	Arkusza ocen w czasie Venture Day	0 - 5	1 pkt / oceniającego
		x	Trafność	Czy i na ile proponowane przez wnioskodawcę innowacyjne rozwiązanie przyczynia się do rozwiązania wskazanego przez wnioskodawcę problemu.	Arkusza ocen w czasie Venture Day	0 - 5	1 pkt / oceniającego
		x	Efektywność	Ocenie podlega wskazana przez wnioskującego ekonomiczna i/lub społeczna skuteczność innowacyjnego rozwiązania wraz z wyjaśnieniem przewidywa-	Arkusza ocen w czasie Venture Day	0 - 5	1 pkt / oceniającego

				nego wpływu innowacyjnego rozwiązania na wskazaną i doprecyzowaną przez wnioskodawcę grupę docelową.			
		x	Potencjał skalowania	Ocenie podlega wskazana przez wnioskującego możliwość integracji innowacyjnego rozwiązania z istniejącymi rozwiązaniami lub potencjał do zajęcia przez innowacyjne rozwiązanie wskazanej niszy, potencjał modyfikacji i uproszczenia istniejących rozwiązań.	Arkusza ocen w czasie Venture Day	0 - 5	1 pkt / oceniającego
		x	Zrównoważony rozwój	Ocenie podlega wskazana przez wnioskującego możliwość wdrożenia rozwiązania) o charakterze ekoinowacji lub technologii proekologicznych w ramach Najlepszej Dostępnej Techniki (BAT)	Arkusza ocen w czasie Venture Day	0 – 5	2 pkt / oceniającego

Venture day - spotkanie z ekspertami jako element weryfikacji merytorycznej

Projekty, które przejdą ocenę formalną i ocenę merytoryczną I stopnia zostaną zaproszone na spotkanie Venture Day. Venture Day to indywidualne spotkania Projektu z Komisją Oceniającą, w której zasiadają doradcy IOB i zewnętrzni eksperci rynkowi.

Każdy Projekt ma do dyspozycji 60 minut, w czasie których prezentuje swoje rozwiązanie i odpowiada na pytania Komisji. Członkowie Komisji, bazując na informacjach przekazanych przez osoby reprezentujące Projekt wypełniają dla każdego z projektów arkusz ocen. Ich opinie co do Projektu są przekazywana prezentującemu - zarówno tym którzy zakwalifikują się do Programu jak i Projektom, którym się to nie udało.

Spotkanie jest szansą dla Projektu i dla prowadzących Program YouNick Up, by lepiej się poznać, przedstawić swoje plany i zweryfikować, czy obie strony widzą potencjał w dalszej współpracy w oparciu o zakres merytoryczny Programu. Komisja Oceniająca jest bezstronna wobec kandydata, a wszystkie oceny wypracowane w czasie spotkania są udostępniane do wiadomości (proces ten wspomaga wykorzystania w procesie arkusza ocen w formie dokumentów współdzielonych o charakterze zespołowym).

Podczas spotkania Komisja Oceniająca musi zweryfikować istotę projektu - cechy świadczące o jego unikalności technologicznej, potencjale rynkowym - jak i zespół, który projekt ma realizować: cel jaki chce osiągnąć przystępując do Programu oraz potrzeby, które trzeba zaspokoić w Projekcie żeby do niego dojść.

Projekt ma do swojej dyspozycji 45 minut na prezentację, następnie Komisja Oceniająca w trakcie ok. 15 minut ma możliwość zadania pytań. Prezentacja może mieć charakter multimedialny, organizatorzy zapewniają niezbędny sprzęt w postaci laptopów, projektorów i innych platform prezentacyjnych.

Przedstawiciele Komisji Oceniającej spotykają się z Projektami w dwóch zespołach po 3-6 osób.

W skład tego grona wchodzi obecnie m.in. :

- Dagmara Nickel – CEO i ekspert YouNick
- Patryk Strzelewicz – CEO Mindsailors,
- Piotr Pietrzak – CTO IBM,
- Michał Bąk – co-founder Mindsailors,
- Anna Krause – CEO PozLab,
- Massimo Bresciani - ekspert rynku Healthcare
- Adam Siwczyński - ekspert IOB YouNick w obszarze ICT ,
- Aleksander Kłósek – ekspert IOB YouNick w obszarze technologii medycznych
- Tomasz Narojczyk – ekspert IOB YouNick w obszarze technologii medycznych
- Wojciech Przygocki – ekspert IOB YouNick w obszarze ICT
- Piotr Danielewicz – ekspert IOB YouNick w obszarze ICT
- Rafał Roszak – ekspert IOB YouNick w obszarze New Product Development

Doświadczenie i biogramy członków Komisji Oceniającej:

Massimo Bresciani

kompetencje: Transfer i komercjalizacji technologii, Sales B2B | B2C | B2Gov & Marketing, Business Models

Wieloletnie doświadczenie zarządcze w globalnych przedsiębiorstwach zajmujących się rozwojem leków (GlaxoSmithKline, Aptuit oraz Research Center for Pharmaceutical Engineering); promotor idei patient-centricity; rozwijał i zarządzał rozwojem kilkudziesięciu innowacyjnych produktów leczniczych. Od 4 lat wspiera YouNick Mint jako doradca naukowy w nowych projektach badawczo - rozwojowych oraz w rozwoju biznesu Pozlab i Applied Manufacturing Science.

Odpowiadał za rozwój kilkudziesięciu innowacyjnych i generycznych leków w ramach GlaxoSmithKline i Aptuit. Wspierał strategicznie utworzenie kilku startupów w Austrii, we Włoszech, w Polsce i we Francji. W tym między innymi: wspierał utworzenie nowej technologii PAT w systemie GMP - technologia ta została z sukcesem skomercjalizowana przez globalną firmę farmaceutyczną. Prowadził rozwój narzędzia bazującego na sztucznej inteligencji dla potrzeb diagnozy niepożądanych skutków badań klinicznych. Rozwijał i wprowadzał narzędzia informatyczne i predykcyjne w badaniach klinicznych (tzw. in silico trials). Jako szef jednostki badawczej w organizacji typu big pharma prowadził transformację modelu biznesowego do modelu działalności CRO z budżetem na poziomie 24 mln Euro. Prowadził wielokrotnie procesy licencjonowania (in i out) w przedmiocie substancji czynnych w celu rozwoju produktów leczniczych.

Patryk Strzelewicz

kompetencje: New Product Development, Product and Service Design

Doświadczony przedsiębiorca, założyciel Q WORKSHOP – firmy będącej liderem w branży produkcji akcesoriów do gier. Firma rocznie produkuje 4 miliony kostek sprzedawanych w 5000 sklepach na całym świecie. W 2008 roku wynalazł DICE+ interaktywną kostkę do gier. Dwa lata później opracowano pierwszy prototyp. W 2011 roku założył spółkę joint venture Game Technologies S.A., która wyprodukowała DICE+ dostępną jako pierwszy Polski produkt w historii w sieci sprzedaży Apple. W 2008 roku otrzymał nagrodę Newsweeka „Keep Walking”, znalazł się wśród finalistów Przedsiębiorcy Roku Ernst & Young. Laureat nagrody IF GOLD Product Design Award. Najbardziej kreatywny w biznesie w 2013 wg Magazynu BRIEF.

dr inż. Anna Krause

kompetencje: Product and Service Design, New Product Development

ekspert europejskiego rynku farmaceutycznego, menadżer procesów R&D. Specjalizuje się w rozwoju, optymalizacji i komercjalizacji produktów leczniczych i badanych produktów leczniczych zarówno z obszaru leków generycznych jak też leków innowacyjnych. Od 2003 roku związana z branżą farmaceutyczną, początkowo jako Specjalista Badawczy w Dziale Rozwoju Produktów firmy GlaxoSmithKline a od 2010 jako współzałożycielka i Prezes Zarządu spółki Pozlab. W chwili obecnej zarządza dwoma spółkami z branży farmaceutycznej gdzie odpowiedzialna jest za prace badawczo rozwojowe prowadzone dla polskich i zagranicznych firm farmaceutycznych. W 2012 roku zajęła III miejsca w plebiscycie czytelników - Kobieta Biznesu organizowanym przez gazetę Puls Biznesu. Wielokrotnie nagradzana za prace badawczo rozwojowe oraz ich komercjalizację (GSK Exceptional Science Award, nagrody GSK R&D), autorka i współautorka wielu publikacji zamieszczonych w czasopiśmie o zasięgu międzynarodowym. Uczestnik projektów badawczo-rozwojowych takich jak: INNOMED//11/NCBR/2014, ONKOKAN, „Opracowanie technologii pozyskiwania kannabinoidów z konopi o niskiej zawartości THC jako środków wspomagających leczenie pacjentów onkologicznych”, projekt finansowany przez NCBR, PBS2/AB/23/2013, EPIMAN, Opracowanie biotechnologicznej metody otrzymywania surowca zielarskiego wierzbowki kiprzycy (Chamaenerion angusti

folium) do produkcji suplementu diety stosowanego w profilaktyce łagodnego przerostu prostaty (BPH) i zapaleniu gruczołu krokowego”, projekt finansowany przez NCBR, INNOTECH-K2/IN2/70/183154/NCBR/13, Optymalizacja terapii przeciwbólowej – wdrożenie nowego, złożonego preparatu przeciwbólowego, projekt finansowany przez NCBR, VENTURES 2011.08/07 Fundacji na Rzecz Nauki Polskiej, 2012 – 2013, 2011–2014 projekt własny NCN, nr N N405 683040, Badania trwałości nowych analogów B-laktamowych antybiotyków, 2008–2011 projekt własny MSWiN, nr N N405 179535, Ocena trwałości nowych pochodnych daunorubicyny o potwierdzonym działaniu przeciwnowotworowym.

Osiągnięcia w zastosowaniu wyników badań naukowych w praktyce:

Opracowanie pierwszej, pediatrycznej formuły doustnej meropenemu, projekt VENTURES 2011.08/07 Fundacji na Rzecz Nauki Polskiej, partner projektu.

Opracowanie formuły mukoadhezyjnych tabletek dopoliczkowych – projekt PAIP „Staż sukcesem naukowca”.

Michał Bąk

kompetencje: User Research / Experience / Interface, New Product Development

Przez ponad dekadę specjalista ds. IT w sektorze bankowym, współtwórca systemu transakcyjnego w jednym z największych banków korporacyjnych. Twórca interaktywnej kostki do gier DICE+, tworzonej od etapu pomysłu, przez liczne prototypy funkcjonalne do uruchomienia dedykowanej linii produkcyjnej. Jako CEO Synergy-IT kierował tworzeniem dedykowanej platformy do gier współpracujących z DICE+ na systemy Android oraz iOS. Koordynował prace związane z tworzeniem oprogramowania/firmware w projekcie ZOOM.ME

Zrealizował niezliczoną ilość projektów z obszaru IT. Analitycznie podchodzi do każdego wyzwania, wartości które przyświecają Michałowi w biznesie to: profesjonalizm, odpowiedzialność i zaangażowanie. Jest menedżerem który rozumie i na bieżąco analizuje trendy w dziedzinie nowych technologii. Laureat I miejsca najbardziej kreatywnego przedsiębiorcy w biznesie wg Magazynu BRIEF.

Piotr Pietrzak

kompetencje: Scouting & Networking, Transfer i komercjalizacji technologii

Chief Technology Officer w IBM Poland, w YouNick pełni rolę członka Rady Programowej. W branży IT pracuje już ponad 20 lat, a dla IBM od 2002 r. Ekspert m.in. w dziedzinie cloud computing, rozwoju projektów biznesowych i operacyjnych czy budowania architektury IT dopasowanej do potrzeb klienta. Współpracuje z inwestorami i funduszami venture capital, tworzy strategie komercjalizacji R&D oraz buduje wspólne projekty z polskimi uczelniami. Mentor i doradca polskich start-upów na najważniejszych imprezach branżowych, m.in. infoShare czy Startup Weekend Warsaw, swoją wiedzę ekspercką podzielił się także z początkującymi innowacyjnymi przedsiębiorcami jako jeden z autorów podręcznika „Startup Manual” wydanego pod egidą Wolves Summit.

Doświadczenie i biogramy ekspertów IOB opisane jest w dalszej części dokumentu, prezentującej kompetencje zespołu realizującego Program inkubacji.

SPOTKANIE KICKOFF

10 projektów, które w każdej z tur zgromadziły największą liczbę punktów w procesie oceny merytorycznej weźmie udział w dwudniowym spotkaniu Kick Off. Jego celem jest przygotowanie indywidualnego planu rozwoju projektu.

Najważniejszym elementem tego Planu jest:

- określenie kamieni milowych (YouNick Milestones), których osiągnięcie jest potwierdzeniem rozwoju Projektu i które na etapie realizacji Programu YouNick Up pozwolą na weryfikację postępu realizacji planu.
- analizę barier i ocenę ryzyka rozwoju Projektu, która jest punktem wyjścia do określania zakresu usług doradczych
- określenie obszarów odpowiedzialności ekspertów, którzy będą reagować w sytuacjach, gdy realizacja – określana osiągnięciem Kamieni Milowych - przedsięwzięcia będzie istotnie odbiegała od przyjętych założeń.
- harmonogram spotkań ze wskazanymi doradcami IOB realizującymi usługi doradcze i usługi specjalistyczne. Zakres i intensywność spotkań zaplanowanych w harmonogramie bazuje na: statusie projektu weryfikowanym poprzez wnioski z oceny w etapie selekcji; liście ryzyk technologicznych i ryzyk biznesowych wypracowanej przez zespół Projektu wsparty zespołem doradców IOB w trakcie prowadzonych w ramach Kick Off warsztatów z wykorzystaniem metodyki SIT.

Dzięki zastosowaniu metodologii SIT Uczestnicy i Projekt są zaangażowani w proces stworzenia Planu.

SIT oznacza Systematic Inventive Thinking®, to metoda pracy projektowej, którą opracowano, aby pomóc organizacjom osiągnąć ich cele poprzez innowacje. Proces dzięki wykorzystaniu autorskich metod jest prosty i ograniczony w czasie, a nowe rozwiązania są łatwiejsze do wdrożenia, ponieważ opierają się na istniejących zasobach.

Większość liderów biznesu zgadza się, że aby rozwijać się organicznie, należy zachęcać do innowacji i twórczego myślenia. W tym celu SIT oferuje metody innowacji, które pomagają firmom określić adresowalny poprzez zasoby i czas zakres problemów, stojących na drodze do wdrożenia innowacji. W tych metodach akcentuje umiejętności, które pomagają myśleć i działać w efektywny sposób; współpracować w celu generowania i wdrażania pomysłów, które są zarówno innowacyjne, jak i praktyczne. Metody SIT pomagają również w projektowaniu struktur projektowych, które pozwalają innowacjom stać się spójnymi, systematycznymi i trwałymi.

Dlaczego warto skorzystać z metodologii SIT?

1. kiedy tworzysz z SIT – działasz wewnątrz realnego świata który znasz
2. pracujesz nad posiadanymi zasobami, wykorzystując elementy ich struktur by zaspokoić nowe potrzeby swoich przyszłych klientów
3. działania prowadzą do wymiernych, rzeczywistych projektów, które zapewniają zwrot z
1. innowacji – osiągane i weryfikowane są wymierne rezultaty
4. edukacja umiejętności innowacyjnego myślenia w organizacji – wspierana jest umiejętność poszukiwania innowacji na każdym szczeblu organizacji
5. wprowadzenie planu wspierania innowacji, zarządzania zaangażowaniem i kreatywnością - przygotowanie struktury organizacji na innowacje

6. generujesz pomysły niezależnie od specyficznych problemów, poszukujesz rozwiązań a potem potrzeb, które zaspokoją
7. używasz tylko 5 prostych technik by wygenerować rozwiązania, dzięki czemu know how procesów rozwoju nowych produktów i usług jest szybko przyswajalne i łatwo weryfikowane

Wykorzystanie metodyki SIT pozwala na odniesienie zakresu usług realizowanych w ramach Programu do potencjału innowacyjnego Projektów i opracowanie indywidualnej ścieżki rozwoju. Dzięki temu wskazaniu każdy z projektów otrzyma wytyczne co do YouNick Milestones (indywidualnych kamieni milowych jakie Projekt ma osiągnąć w ramach programu). Ten materiał będzie elementem monitoringu postępów prac prowadzonego przez dedykowanego Mentora Projektu i zawierać będzie zakres i wartość planowanych usług wsparcia. Mentor weryfikując postępy realizacji programu będzie z wykorzystaniem planu przekazywał zespołowi w sposób cykliczny (co najmniej raz w miesiącu) feedback.

Metody stosowane w czasie KickOff i podsumowane w harmonogramie Programu Inkubacji są dostosowane do potrzeb, celów i zasobów Projektów i będą obejmować:

- SIT Strategia - Identyfikacja alternatywnych sposobów rozwiązań wyzwań związanych z planowaną innowacją oraz wskazanie koniecznych dla nich zasobów ludzkich, sprzedaży, metod wprowadzenia na rynek, opracowywania i innych strategii.
- SIT New Product Development - opracowywanie zakresu ryzyk biznesowych i technologicznych związanych z rozwojem Projektów, w tym koniecznych dlań know how z zakresu usług, procesów, linii lub kategorii.
- SIT Wydajność - usprawnij procesy pracy, stosując innowacyjne myślenie, aby poprawić wyniki innych metod zmniejszania wartości dodanej.

Na etapie Kick Off każdy z Projektów otrzymuje również dedykowanego mentora. Ta osoba - z grona doradców IOB - jest odpowiedzialna w czasie trwania programu inkubacji za weryfikację

Podpisanie umowy

10 projektów które w każdej z tur zgromadziły największą liczbę punktów w procesie oceny merytorycznej i w ramach Kick Off wypracowały Plan Rozwoju zostanie zakwalifikowane do Programu YouNick Up (programu inkubacji).

Zakwalifikowane Projektu podpisują umowę o inkubacji która gwarantuje im:

- przydzielonego opiekuna koordynującego cały proces inkubacji i świadczonych usług.
- realizację kompleksowego programu inkubacji przez osoby usługi doradcze i szkoleniowe swoim doświadczeniem i wiedzą gwarantujące spełnienie tych wymogów wynikających z określonych w Planie Rozwoju potrzeb Projektu, który jest załącznikiem do umowy.

ZESPÓŁ EKSPERTÓW IOB

Dagmara Nickel

kompetencje: Team Building, Fundraising, Business Models

Seryjny przedsiębiorca, twórca pierwszego prywatnego parku technologicznego w Polsce oraz marki YouNick, twórca Nickel Development, inwestor stojący za rozwojem kilkunastu biznesów opartych na przewagach technologicznych oraz na pracach badawczo - rozwojowych. Od 5 lat rozwija fundusze inwestycyjne YouNick Mint stawiając na zaangażowanie operacyjne oraz humano - centryczność. Stawia w centrum każdego przedsięwzięcia jest człowieka – przedsiębiorcę, partnera biznesowego, inwestora czy klienta. Inwestuje własne środki finansowe i pozyskuje zewnętrzne: pochodzące od publicznych i prywatnych inwestorów. Nagrodzona tytułami „Ten, który zmienia polski przemysł” (2010) oraz „Przedsiębiorstwo przyszłości” (2016).

Piotr Danielewicz

kompetencje: Team Building, Product and Service Design, New Product Development, User Research / Experience / Interface

Operacyjnie wspiera Projektodawców w procesie rozwoju innowacyjnych produktów i usług oraz tworzenia ścieżek komercjalizacji. Specjalizuje się we wsparciu projektów w fazie pre i seed. Prowadził z ramienia YouNick Technology Park następujące projekty badawczo - rozwojowe: rozwój prototypu jeżdżącej walizki Scoocase (od user research, przez projekt wizualny i technologiczny aż do prototypu funkcjonalnego), zastosowanie technologii nagrywania wielokierunkowego i podziału dźwięku w mikrofonie Zylia (user research, projekt wizualny, prototyp, technologia produkcji w małej skali), rozwój nowoczesnego bagażnika dachowego wyposażonego w system geolokalizacji i nadzoru przed włamaniem i uszkodzeniem Bolee (user research, projekt wizualny, prototyp funkcjonalny) oraz rozwój kontrolera klimatyzacji (od user researchu do wersji komercyjnej w pełnej skali produkcyjnej).

Ekspert z ponad 10 letnim doświadczeniem zawodowym, z sukcesem zrealizował projekty takie jak Naukowiec w biznesie – staże pracowników naukowych w przedsiębiorstwach, Międzyuczelniana Sieć Promotorów Przedsiębiorczości Akademickiej, Startup Poznań – wsparcie i promocja przedsiębiorczości technologicznej w Poznaniu, Startup Poznań Hackathon, Wielkopolska Platforma Innowacyjna czy program akceleryacyjny Pierwszy krok we własny biznes.

Od 2014 roku jako koordynator regionalny przy współpracy z Centrum Badawczo-Rozwojowym Orange Polska realizował działania w ramach projektu Business Intelligence Hackathon API. Organizator trzech edycji międzynarodowego wydarzenia wspierającego młodych naukowców i pomysłodawców pn. Startup Weekend W 2014 roku otrzymał od Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości nagrodę za stworzenia najlepszego modelu wsparcia ekosystemu biznesowego i technologicznego w miastach. Doradzał samorządom polskich miast jak wspierać biznes technologiczny. Jako ekspert brał udział w Okrągłych Stołach Innowacji PARP oraz wspierał działanie Platform Startowych w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia.

Tomasz Narojczyk

kompetencje: Business Models, Sales B2B | B2C | B2Gov & Marketing, Scouting & Networking, IP Strategy

Jest menadżerem z ponad 20-letnim doświadczeniem zawodowym, związany z przemysłem farmaceutycznym w obszarze zarządzania finansami, globalnego procurementu strategicznego, zarządzania projektami oraz zarządzania operacyjnego. Absolwent Innovative Thinking Program w Rotman School of Management, University of Toronto.

Pracując dla GlaxoWellcome w Polsce był zaangażowany w zaprojektowanie i wdrożenie zmiany struktury prawnej i połączenia polskich oddziałów dwóch globalnych organizacji – GlaxoWellcome i SmithKline Beecham. Następnie przez ponad 7 lat pełnił role związane z zarządzaniem finansami w fabrykach koncernu – najpierw w Poznaniu, później w Kanadzie.

W GSK tworzył globalne centrum zakupowe, restrukturyzując lokalne działy zakupów fabryk w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, rekrutując i szkoląc personel, wdrażając globalne procedury zarządzania dostawcami oraz zarządzając globalnymi zakupami w kategorii opakowaniowej.

W globalnej firmie doradztwa strategicznego McKinsey & Company pracował w Praktyce Farmaceutycznej i był odpowiedzialny za realizowanie badań diagnostycznych i benchmarkingowych dla klientów z sektora farmaceutycznego.

W YouNick odpowiada za rozwój produktów spółek biotechnologicznych oraz nowe projekty w obszarze farmaceutycznym, medycznym i zdrowotnym. Doskonale zna i rozumie proces rozwoju produktów farmaceutycznych od prac laboratoryjnych przez badania kliniczne po wprowadzenie produktów na rynek.

Aleksander Klósek

kompetencje: Product and Service Design, Sales B2B | B2C | B2Gov & Marketing, New Product Development, IP Strategy

Absolwent Executive MBA w Leeds University Business School. Manager w YouNick Technology Park z kilkunastoletnim doświadczeniem w zakresie scoutingu technologii, budowania pipeline'u, prowadzeniu procesu inwestycyjnego i operacyjnego oraz wsparcia spółek. Współpracuje z licznymi jednostkami naukowymi na terenie kraju. Wspiera wydarzenia o charakterze start-upowym jako mentor lub członek jury oraz programy inkubatora innowacyjności jako członek rad inwestycyjnych. Przez wiele lat związany z branżą farmaceutyczną, gdzie wprowadzał na rynek produkty z najróżniejszych obszarów medycyny – m.in. leczenia Alzheimer'a, psychiatrii i neurologii, gastroenterologii, alergologii czy analgezji. Biegły w tworzeniu strategii sprzedażowych, polityki cenowej i kampanii marketingowych, wykorzystywał tę wiedzę także w badaniach i rozwoju, opracowując wraz z działem R&D nowe obszary zastosowania istniejących leków oraz planując strategię nowych wprowadzeń.

Rafał Roszak

kompetencje: Product and Service Design, Sales B2B | B2C | B2Gov & Marketing, New Product Development, User Research / Experience / Interface

Od ponad 15 lat związany z kształtowaniem marek, rozwojem ich portfolio i wdrażaniem nowych produktów, szczególnie na rynku usług. Członek American Marketing Association, menedżer odpowiedzialny budujący zespoły projektowe, sieci partnerstw, zaplecza dystrybucyjne i realizujący procesy komercjalizacji.

Działając dla Grupy Wyższych Szkół Bankowych odpowiadał za rozwój portfolio produktów, wprowadzając usługi klasy premium oferowane z Partnerem z Finlandii i USA (Alto University - Helsinki, Franklin University – Columbus), budował sieć dystrybucji poprzez tworzenie kolejnych wydziałów zamiejscowych uczelni (Opole, Szczecin, Gdynia) w efekcie zarządzając działaniami marketingowymi w 14 lokalizacjach i tworząc największą sieć uczelni niepublicznych w Polsce.

Współpracując z Beyond.pl - liderem polskiego rynku usług IT dedykowanych do biznesu - zaangażowany był w projekt wdrożenia rynkowego najbardziej efektywnego energetycznie data center w

Europie Środkowej i rozwijał rynek innowacyjnych usług cloud computing, m.in. tworząc markę pierwszej polskiej chmury obliczeniowej e24cloud.

W YouNick projektuje i prowadzi badania i analizy rynkowe, wspiera prototypowanie i testowanie innowacyjnych rozwiązań. Wykorzystując wiedzę zespołu ekspertów oraz zaplecze technologiczne YouNick zrealizował w ciągu ostatniego roku projekty dedykowane m.in. branży deweloperskiej (projekt funkcjonalny nowego osiedla podmiejskiego), life science (platforma dedykowana osobom przewlekłe chorym), pharma (kosmetyki o właściwościach antybakteryjnych) czy przemysłowi lekkiemu (modułowe meble dziecięce, meble biurowe dedykowane kobietom, rozwiązania wspierające rynek weterynaryjny).

Adam Siwczyński

kompetencje: Business Models, Fundraising, Scouting & Networking, Transfer i komercjalizacji technologii

Ekspert z kilkunastoletnim doświadczeniem zawodowym a od sześciu lat związany z programami inkubacyjnymi, najpierw jako zarządzający „Nickel Inkubator”, później „Biomed”, oba projekty finansowane ze środków działania 3.1 POIG, łączna wartość projektów 16M PLN. Członek Rad Nadzorczych, sprawujący nadzór właścicielski nad dwoma spółkami starego portfela YouNick Mint: Nudelta, VTS oraz Mindsailors. Przeanalizował setki projektów, uczestniczył w utworzeniu 21 nowych spółek w branży ICT, IOT, Biotech i chemicznych. Ma na swoim koncie dwa wyjścia kapitałowe i kilka pozyskanych II rund finansowania. W YouNick jest odpowiedzialny za proces pozyskiwania środków na rozwój innowacyjnych produktów i usług oraz modele biznesowe. Posiada wieloletnie doświadczenie w strukturyzowaniu przedsięwzięć pod kątem różnorodnych źródeł finansowania i przepisów unijnych.

Wojciech Przygocki

kompetencje: Business Models, Fundraising, Scouting & Networking, Transfer i komercjalizacji technologii

Wcześniej związany z Poznańskim Parkiem Naukowo-Technologicznym, w którym stworzył mechanizmy inwestycji w start-upy technologiczne, następnie prowadził nadzór i wsparcie dla spółek z portfela

Posiada 10-letnie doświadczenie w komercjalizacji badań naukowych, wsparcia startupów, tworzeniu spółek spin-off. Jest absolwentem Wydziału Nauk Społecznych UAM oraz studiów podyplomowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Odpowiedzialny za inkubację 13 spółek technologicznych, z których największe sukcesy odniosły PhotoHigh Tech (exit do Synthos) oraz IC Solutions (koinwestycja ze SpeedUp).

W YouNick odpowiedzialny za ocenę potencjału technologicznego projektów, budowanie strategii biznesowej i transfer technologii. Aktywnie współpracuje ze środowiskiem naukowym, centrami transferu technologii, zasiada w komitetach inwestycyjnych projektów w ramach Inkubatora Inowacyjności+ m.in. na Uniwersytecie Warszawskim, Politechnice Świętokrzyskiej, konsorcjum uczelni w Białymstoku.

Maciej Sobkowiak

kompetencje: umowy inwestycyjne, M&A, prawo własności intelektualnej

Senior prawnik odpowiedzialny za całość zagadnień prawnych i compliance w zakresie bieżącej działalności YouNick Technology Park, z uwzględnieniem fuzji i przejęć oraz działalności inwestycyjnej w ramach inwestycji kapitałowych grupy, współtworzenie strategii korporacyjnej i inwestycyjnej oraz zarządzanie ryzykiem prawnym grupy kapitałowej.

Członek Komitetu Inwestycyjnego w inkubatorze 3.1 „Nickel Inkubator”. Od kilkunastu lat jest zaangażowany jest merytorycznie przy tworzeniu strategii negocjacyjnych i ich implementacji w procesach inwestycji kapitałowych: przy wejściach, pozyskiwaniu kolejnych rund finansowania oraz wyjść z inwestycji, zarówno dla inwestycji własnych oraz przy inwestycjach współfinansowanych ze środków publicznych, jak również inwestycjach syndykowanych.

Dominik Nogalski

kompetencje: obsługa prawna IOB, środki unijne, prawo gospodarcze, własność intelektualna

Radca prawny, od ponad 10 lat zajmuje się obsługą prawną przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem spółek z branży budowlanej, produkcyjnej, farmaceutycznej i nowych technologii.

Posiada wieloletnie doświadczenie w zakresie obsługi przedsiębiorstw w sferze prawa materialnego, obejmujące m.in.: doradztwo prawne w zakresie wyboru optymalnej formy prawnej działalności gospodarczej w Polsce, opracowywanie projektów umów (aktów założycielskich) i statutów spółek, rejestrację spółek, kompleksowe wsparcie Klientów w realizacji projektów typu joint venture (przygotowywanie/opiniowanie projektów umów i ich negocjowanie), reprezentowanie współników na zgromadzeniach współników (walnych zgromadzeniach akcjonariuszy), kompleksowe doradztwo prawne w zakresie bieżącej działalności spółek, przeprowadzanie analiz prawnych (typu due diligence) spółek, opracowywanie założeń przekształceń kapitałowych, przeprowadzanie procesów łączenia, podziałów i przekształceń spółek, a także likwidacji spółek.

Ponadto posiada bogate doświadczenie w zakresie prawa procesowego, w tym: reprezentowanie Klientów przed sądami powszechnymi wszystkich instancji, sądami administracyjnymi, a także organami władzy publicznej.

W YouNick odpowiada za bieżącą obsługę prawną spółek, w szczególności w zakresie sporządzania, opiniowania, negocjowania i zmiany umów, zakładania i likwidacji spółek, a także spraw korporacyjnych, takich jak opracowywanie projektów uchwał organów spółki, opracowywanie założeń przekształceń kapitałowych.

Karolina Kotkowska

kompetencje: marketing, PR

Absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, specjalizacja publicystyka ekonomiczna i public relations. Posiada 10 letnie doświadczenie zawodowe w obszarze marketingu i PR.

Biegła w tworzeniu i egzekucji strategii marketingowych oraz w planowaniu, realizacji i monitoringu efektywności działań promocyjnych a także w organizacji różnego rodzaju wydarzeń: od warsztatów po duże konferencje. Współorganizatorka trzech edycji jednej z największych konferencji marketingowych w Polsce „Marketing i Technologie”.

Z YouNick Mint związana od marca 2017 roku, w którym odpowiada za komunikację marki oraz wsparcie managerów inwestycyjnych w budowie pipeline poprzez takie działania, jak organizacja wydarzeń własnych dedykowanych startupom (warsztaty, konferencje, Venture Days) oraz aktywna współpraca z partnerami z otoczenia biznesu i nauki.

W latach 2013 - 2016 dyrektor marketingu w poznańskim Collegium Da Vinci (dawne WSNHiD). Rozbudowana sieć kontaktów w środowisku marketingowym oraz naukowym pozwala jej skutecznie łączyć potrzeby pomysłodawców z możliwościami dojrzałych biznesów.

W latach 2007-2010 koordynator projektów współfinansowanych przez Unię Europejską: Program Operacyjny Kapitał Ludzki 9.3 oraz Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 8.1 oraz 8.2.

Marlena Mielczarek - Andrysiak

kompetencje: audyt, controlling, analizy finansowe

Analitik finansowy z 11-letnim doświadczeniem w audycie i kontrolingu. W latach 2006-2017 związana z BDO Sp. z o.o. Od roku 2010 jako Manager w dziale audytu przeprowadzała m.in. badania sprawozdań finansowych spółek giełdowych oraz grup kapitałowych związanych przede wszystkim z branżą finansową, deweloperską oraz medyczną, koordynowała projekty due diligence, audyty projektów dofinansowanych przez UE oraz szeroko rozumianych analiz ekonomicznych. W YouNick odpowiada za sporządzanie projekcji i analiz finansowych w perspektywie kilkuletniej, wycen spółek, biznes planów, analiz finansowo-inwestycyjnych dla projektów B+R. Prowadzi nadzór i kontrolę nad działalnością finansową spółek, a także przygotowuje budżety roczne i sprawozdania tychże spółek. Ponadto przeprowadza finansowy proces due diligence, zajmuje się doradztwem finansowym i strategicznym dla Spółek, zapewnia wsparcie Spółkom w przygotowaniu dokumentów pod finansowanie zewnętrzne (dłużne, dotacyjne, kapitałowe).

Justyna Tomelka

kompetencje: controlling, kadry i płace, księgowość

Z księgami rachunkowymi ma do czynienia od 20 lat (w tym 15 jako główna księgowa), z grupą Nickel – od 11. Ukończyła Uniwersytet Ekonomiczny na Wydziale Finanse i Rachunkowość Przedsiębiorstw. Jako certyfikowana przez Ministerstwo Finansów księgowa na co dzień udziela merytorycznego wsparcia działowi księgowości wszystkich spółek Grupy Nickel, w branży deweloperskiej, zarządzania nieruchomościami oraz edukacyjnej, co pozwala na prowadzenie jednolitej i spójnej polityki finansowej firmy. Biegle i rzetelnie prowadzi spółki startupowe czy rozliczenia dotacyjne.

KAMIEŃ MIŁOWE - MONITORING I EWALUACJA REALIZACJI PROGRAMU INKUBACJI

YouNick Milestones to indywidualne wskaźniki, które każdy z Projektów musi zrealizować, by osiągnąć cele postawione przed nim w planie rozwoju wypracowany w czasie Kick Off. Zaliczenie wskaźników zgodnie z harmonogramem jest konieczne dla ukończenia Programu.

Dlaczego są indywidualne? Ponieważ powiązane są z rozwojem Projektu, z których każdy różni się między sobą.

Program YouNick Up rekrutuje Projekty na różnym poziomie rozwoju technologicznego i zaangażowania w testy biznesowe, co oznacza że efekt prac rozwojowych prowadzonych na ich rzecz w czasie trwania Programu - który to efekt ocenia YouNick Milestone - może mieć różny wymiar. Dodatkowo ze względu na swoją różnorodność technologiczną, Projekty mogą wymagać różnej intensywności doradztw specjalistycznych i wykorzystania infrastruktury technologicznej, z których efektywnością YouNick Milestone korespondują.

Younick Milestones ustalone są w czasie Kick Off przez zespół, przy wsparciu doradców IOB oraz Mentora Projektu.

Jaką formę mają wskaźniki Younick Milestones? Prace jakie prowadzone są na rzecz Projektu w czasie Programu mają charakter inwestycji w jego rozwój, która ma zwiększyć szanse powodzenia Projektu, obniżyć jego ryzyko biznesowe i doprowadzić do walidacji rynkowej. Weryfikuje je Mentor Projektu, oceniając systematyczność korzystania przez Projekt z zaplanowanych usług doradczych oraz powstanie w ich efekcie kolejnych elementów finalnego Pitchdecku wraz z budżetem inwestycyjnym. W wypadku usług specjalistycznych dedykowane YouNick Milestones mogą mieć konkretną postać odnoszącą się do charakter objętego doradztwem działania, np.:

wypracowaniem ochrony własności intelektualnej powiązanej z Projektem, transferu technologii: licencja lub przekazanie praw, liczby sprzedanych produktów czy liczby podpisanych nowych umów.

USŁUGI INFRASTRUKTURY

Zapewnienie powierzchni odpowiedniej do potrzeb prowadzenia działalności przez inkubowany startup

Zapewnienie powierzchni odpowiedniej do prowadzenia prac z doradcami

Zapewnienie dostępu do salek i przestrzeni konferencyjnej YouNick Technology Park

Korzystając z potencjału infrastrukturalnego YouNick Technology Park, uczestnicy programu YouNick Up otrzymają do swojej dyspozycji powierzchnie biurowe (200 usług) do realizacji bieżącej działalności oraz konferencyjne (400 usług), gdzie będą mogli przeprowadzać spotkania biznesowe i szkolenia. Ponadto ze względu na technologiczny charakter programu inkubacji, uczestnicy programu poza możliwością skorzystania z infrastruktury biurowo-konferencyjnej, będą mogli również skorzystać z wyposażenia specjalistycznego zaplecza YouNick Technology Park tj. infrastruktury wspomaganych usług pracowni Test Lab, Prototype Lab i Math Lab (6000h).

Przestrzeń usługi infrastruktury	Opis zastosowań	Opis zasobów wykorzystanych do jej realizacji
Test Lab	Testowanie produktów i usług z użytkownikami (wykorzystanie zróżnicowanych źródeł wiedzy: etnicznej, behawioralnej, psychologicznej, etc.) Projektowanie testów Symulacja przestrzeni użytkowania Symulacja przestrzeni sprzedażowej Testowanie prototypów produktów i usług	Pracownia rzeczywistości poszerzonej Wirtualna półka Kamera termowizyjna Eyetracking EEG/EKG Wideoetnografia UX & usability testing Testy doznań sensorycznych EEG/ Em Sense

	Testowanie segmentów rynkowych Testy User Experience & Usability UX & usability testing Testy doznań sensorycznych Testowanie modeli przychodowych, modeli monetyzacji Testowanie kanałów sprzedażowych	
Prototype Lab	Projektowanie przemysłowe Projektowanie przyjaznych interfejsów Dostawcy technologii i materiałów – dobór i analiza Scanowanie i druk 3D Projektowanie identyfikacji wizualnej Projekt instrukcji obsługi i ulotek informacyjnych Projektowanie i rozwój identyfikacji wizualnej dla nowego produktu Usability Design Packaging - projektowanie, opakowań Projektowanie usług i doświadczeń klienta	Scanery i drukarki 3D Dostęp do międzynarodowych baz danych Studio fotograficzne i filmowe Oprogramowanie wspierające projektowanie AutoCad
Math Lab		Oprogramowanie statystyczne Oprogramowanie analityczne Bazy danych

USŁUGI OKOŁOBIZNESOWE - LICZBA GODZIN -3200RBH.

Usługi okołobiznesowe oferowane Projektom w ramach programu inkubacji dają komfort skupienia się na budowaniu kluczowych przewag biznesu bez rozpraszania uwagi na wszystkie obszary działalności firmy. Zaangażowanie ekspertów w zakresie prawa spółek, prawa handlowego, prawa pracy, podatków, controllingu finansowego czy rozliczeń księgowych to ułatwienie i ograniczenie kosztów prowadzenia firmy.

Wsparcie w komunikacji z urzędami i partnerami biznesowymi, dostarczanie raportów finansowych pomagających podejmować właściwe decyzje biznesowe oraz raportów zgodnych z oczekiwaniami podmiotów finansujących to nie tylko uzupełnienie brakujących w młodym zespole kompetencji, ale przede wszystkim zmniejszenie ryzyka niepowodzenia czy kryzysu projektu ze względu na zaniebdania formalne czy finansowe.

Usługi okołobiznesowe	
Controlling i raportowanie finansowe	Niezależnie od tego czy mamy do czynienia z przedsiębiorcą dopiero zaczynającym działalność czy firma jest już od kilkunastu miesięcy na rynku w rękach naszych specjalistów jej dokumentacja finansowa będzie bezpieczna. Przygotujemy ją profesjonalnie i z największą starannością, tak by Przedsiębiorca mógł skupić się wyłącznie na rozwijaniu biznesu.
Kadry i płace	Controlling i raportowanie finansowe: Przygotowywanie sprawozdań finansowych dotyczących funkcjonowania przedsiębiorstwa Przygotowywanie sprawozdań dotyczących planów działalności przedsiębiorstwa Przygotowywanie innych sprawozdań wymaganych przez naczelne organy właścicielskie Przygotowywanie szczegółowych sprawozdań dotyczących stanu oraz zmian w wielkości i wartości sprzedaży Przygotowywanie szczegółowych sprawozdań dotyczących stanu oraz zmian zasobów rzeczowych przedsiębiorstwa Przygotowywanie sprawozdań dotyczących stanu i ruchu środków trwałych Przygotowywanie sprawozdań finansowych wymaganych prawem Prowadzenie wycen pasywów i aktywów Inwentarz rzeczywistego stanu pasywów i aktywów Kadry i płace: Przygotowywanie list płac, przelewów, zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych od
Księgowość	

	<p>wypłacanych wynagrodzeń oraz przelewów należności ZUS</p> <p>Sporządzanie deklaracji VAT</p> <p>Przekazywanie dokumentacji, deklaracji i innych dokumentów, uprawnionym podmiotom w terminach wynikających z przepisów prawa</p> <p>Utrzymywanie stałego kontaktu z Zakładem Ubezpieczeń Społecznych, Urzędami Skarbowymi, oraz GUS w celu zapewnienia prawidłowej obsługi Księgowej</p> <p>Księgowość:</p> <p>Prowadzenie bieżących zapisów ewidencji księgowej</p> <p>Zestawienie obrotów i sald na koniec miesiąca</p> <p>Zamknięcie ksiąg po zakończeniu roku obrotowego</p> <p>Sporządzanie rocznych sprawozdań finansowych w tym bilansu, rachunku zysków i strat, rachunku przepływów pieniężnych oraz informacji dodatkowej</p> <p>Sporządzanie deklaracji dla GUS zgodnie z wymogami tego organu</p> <p>Dokonywanie comiesięcznych wyliczeń wartości podatku dochodowego, zgodnych ze stanem wynikającym z zapisów księgowych</p> <p>Szkolenia z zakresu zarządzania finansowego</p>
Doradztwo prawne	<p>Działamy kompleksowo. Doradzamy przy wyborze właściwej formy prowadzenia działalności, prowadzimy bieżącą obsługę prawną organów spółek (zarządu, rady nadzorczej, zgromadzeń wspólników i walnych zgromadzeń), a także reprezentujemy naszych klientów w postępowaniach przedsądowych i sądowych. Ponadto doradzamy w następujących obszarach: zakładanie działalności gospodarczej, własność intelektualna oraz prawa do wypracowanych pomysłów i wynalazków, negocjacje i zawieranie umów z partnerami biznesowymi oraz inwestorami.</p>
Ład korporacyjny	<p>Doradztwo przy sprawowaniu nadzoru inwestorskiego oraz kompleksowa obsługa prawna startupów</p> <p>Reprezentacja spółki przed organami władzy</p>

	<p>publicznej</p> <p>Obsługa prawna w zakresie zgłaszania spółek do rejestru i zgłaszaniu zmian do tego rejestru</p> <p>Opracowanie polityki w zakresie przeciwdziałania konfliktom interesów</p> <p>Doradztwo w zakładaniu nowej firmy</p> <p>Tworzenie umów</p> <p>Opracowywanie NDA oraz umów o prawach autorskich</p> <p>Opracowywanie polityki bezpieczeństwa</p> <p>Tworzenie i negocjacja umów inwestycyjnych, opracowanie Founders Agreements</p> <p>Doradztwo przy sprzedaży i nabywaniu spółek oraz udziałów</p> <p>Doradztwo przy transakcjach</p> <p>Doradztwo przy kolejnych rundach inwestycyjnych i ich obsługa prawna</p> <p>Opracowywanie regulaminów</p> <p>Pomoc przy rejestracji znaków towarowych</p> <p>Pomoc w rozwiązywaniu sporów dotyczących nieuprawnionego używania znaku</p>
--	---

USŁUGI DORADCZE PROWADZONE W RAMACH PROGRAMU - LICZBA GODZIN -4000RBH.

Zakres tych usług prowadzony jest przez ekspertów YouNick Technology Park w podejściu „ułatwiający”, które polega na zwiększeniu efektywności działań klientów poprzez uczenie ich krytycznego myślenia wobec swoich zachowań i sposobu rozumowania. To oznacza, że zamiast sugerować konkretne, jednostkowe rozwiązanie problemów klienta, ekspert współpracuje z nim, aby on sam zdefiniował obszary problemowe firmy/przedsięwzięcia oraz wspólnie z doradcą wypracował ich rozwiązanie.

Wybór tego podejścia podyktowany jest tym, że Projekt jest bardziej zaangażowany we wdrożenie proponowanego rozwiązania, jako że zostało ono wspólnie wypracowane.

Lista usług doradczych	Zakres
Team building	Konstruowanie efektywnych zespołów projektowych, zarządzanie pracą w ramach zespołów projektowych, rekrutacja i motywacja pracowników zespołu, innowacyjny model pracy zespołowej z wykorzystaniem networkingu branżowego, metodyka Lean Startup
Product and Service Design	Tworzenie nowych i optymalizacja istniejących usług i produktów w podejściu zorientowanym na użytkownika (user-centered design); interdyscyplinarna współpraca specjalistów z wielu dziedzin (biznes, marketing, technologia,

	design, user experience)
Open innovation	Konstruowanie odpowiedzi na pytanie „kto i dlaczego może wspierać Projekt”, z wykorzystaniem potencjału wzajemnych relacji otoczenia biznesowego Projektu, w celu stworzenia dedykowanej ścieżki rozwoju projektu bazującej na perspektywie Otwartych Innowacji. Wybór modelu pozycjonowania działań: ecosystem venturing, innovation venturing lub harvest venturing. Kształtowanie i rozwój relacji z Partnerami w ramach Otwartych Innowacji.
Sales B2B B2C B2Gov and Marketing	Jak rozwijać i wdrażać nowe produkty na rynek. Jak transferować wiedzę i technologię, jak dokonać ewaluacji rynku, skąd czerpać rzetelne ekspertyzy.
Fundraising	Efektywne pozyskiwanie zewnętrznych funduszy na finansowanie projektów, dofinansowania ze środków publicznych, poszukiwań business angels lub venture capital

USŁUGI SPECJALISTYCZNE PROWADZONE W RAMACH PROGRAMU - LICZBA GODZIN - 4000RBH.

Usługi specjalistyczne świadczone przez ekspertów YouNick Technology Park realizowane są w ramach podejścia ukierunkowanego, charakteryzującego się tym, że obejmuje szerszy obszar wiedzy i umiejętności niż wyspecjalizowana usługa konsultingowa, zatem nie ogranicza się do rozwiązania tylko jednego problemu. W tym podejściu celem jest nie tylko bezpośrednie uczenie klienta, jak sobie poradzić z problemami, z którymi się boryka i ewentualnie będzie się borykać w przyszłości, ale i dostarczenie gotowych rozwiązań klientowi.

Proces świadczenia doradztwa według tego podejścia składa się na ogół z czterech etapów:

- *wstępu*
na tym etapie badane są potrzeby Projektu, wyjaśnione są role każdej ze stron w procesie doradczym, dokonana jest wstępna analiza problemu wraz z stworzeniem planu prac
- *zbierania informacji i diagnozy* zbieranie szczegółowych informacji o przedsięwzięciu biznesowym i problemie. Zebrane dane są następnie analizowane i stanowią podstawę do stworzenia planu jego rozwiązania
- *rozwiązania problemu* stworzenia i zaproponowania klientowi kilku wariantów rozwiązania problemów wraz z przedstawieniem ich zalet i wad/ niedoskonałości, wyboru jednej z zaprezentowanych możliwości oraz stworzenia szczegółowego planu jej wdrożenia. Na tym etapie pewne kwestie wymagające doprecyzowania mogą również być konsultowane z klientem
- *wdrożenia rozwiązania* gdy dochodzi do wdrożenia wcześniej opracowanego planu, które może być przeprowadzone przy pomocy doradcy

Lista usług specjalistycznych	Zakres
New Product Development	<ul style="list-style-type: none"> - doradztwo w zakresie bezpieczeństwa materiałowego; - doradztwo w procesie rozwoju leków, w tym w szczególności przy wykorzystaniu innowacyjnych metod dostarczania leków lub nowych formułacji dla dopuszczonych już substancji czynnych; - pomoc w projektowaniu i optymalizacji badań klinicznych/rynkowych/marketingowych; - doradztwo w obszarze standardów cybersecurity i compliance danych pacjentów z systemami wykorzystywanymi oraz zgodność z nowymi rozporządzeniami unijnymi; - opracowanie MVP; - opracowanie polityki bezpieczeństwa, opracowania regulaminu świadczenia usługi dla każdego z adresowanych rynków; - know how z zakresu stosowania konserwatywnych metod rozwoju produktów, bliższych procesom rozwoju leków niż suplementów, w tym w szczególności evidence based approach w kontekście produktów terapeutycznych pochodzenia naturalnego; - projektowanie aplikacji natywnych i projektowanie aplikacji w oparciu o responsywne strony www; - doradztwo w zakresie uszlachetniania materiałów i kompleksowej polityki materiałowej w zakresie własności mechanicznej materiałów, elementów; konstrukcji, badań zmęczeniowych, badań dynamicznych oraz testów bezpieczeństwa. - wsparcie w zakresie szkiców koncepcyjnych, wariantów graficznych i przygotowania projektów końcowych.
Scouting i network-	- partnerstwa z podmiotami leczniczymi w celu ich zaangażowania w projekt

king	koniecznego dla weryfikacji tez badawczych i biznesowych; - networking ze środowiskiem lekarskim i pacjenckim w tym networking w prywatnych sektorze ochrony zdrowia oraz na uczelniach medycznym i zarządzanych przez nie klinikach;
Strategie IP	- doradztwo w obszarze standardów cybersecurity i compliance danych pacjentów z systemami wykorzystywanymi oraz zgodność z nowymi rozporządzeniami unijnymi; - doradztwo z zakresu certyfikacji urządzeń, technologii prototypowania i optymalizacji procesów produkcyjnych przy małych skalach produkcyjnych; - usługi doradcze związane z ochroną wzornictwa w obszarze czystości patentowej.
Transfer i komercjalizacji technologii	- doradztwo w obszarze regulacji prawno – rynkowych; - wypracowanie dedykowanego modelu dotarcie do rynku, np. partnerstwa, rozbudowany user base - dywersyfikacja brandu, licencjonowanie brandu, sprzedaż danych, sprzedaż kodu, API, white label, etc.; - pomoc w zbudowaniu traktacji w projektach early stage pozwalającej np. na licencjonowanie rozwiązań i traktowanie polskiego rynku jako testowego dla wdrożeń globalnych; - wypracowanie i weryfikacji rozwiązań innowacyjnych aplikacji on-line.
User Research / Experience / Interface	- wsparcie w zakresie user research pozwalającym na zbudowanie wiarygodnego demonstratora i przeprowadzeniu testów rynkowych odpowiadających na wyzwania związane z przyzwyczajeniami nabywców; - projektowanie, przeprowadzanie i wdrażanie wyników badań z Użytkownikiem; - opracowania Customer Journey Map; - tworzenie środowisk testowych umożliwiających weryfikację MVP; - identyfikacja rzeczywistych odbiorców produktu, metodyki opracowywania produktów i usług opartych na rzeczywistych potrzebach klienta; etapy projektu konstruowania produktów lub usług; - personalizacja komunikacji wizualnej w zakresie branding;u; - doradztwo w obszarze rozwiązań personalizujących w zakresie opakowań dla produktów i usług.

Ze względu na indywidualny tok pracy ekspertów z Projektami oraz wyzwania związane z etapem rozwoju projektu i ryzykami technologicznymi z nim powiązanymi można wskazać iż szczegółowy zakres usług specjalistycznych będzie się różnił w zależności od Obszaru Projektu.

DEMO DAY

To finałowy event prezentujący efekty programu inkubacji, podsumowujący pracę wykonaną przez Projekty i informujący o dalszych planach rozwoju uczestników. Wydarzenie niesie możliwość networkingu, nawiązania kontaktów oraz szansę na rozwój produktu. Startupy prezentują swoje rozwiązania przed innymi uczestnikami ale przede wszystkim przed gronem inwestorów i reprezentantów IOB mogących pomóc im w dalszym rozwoju projektów.

Absolwenci walczyć będą nie tylko o uwagę inwestorów, ale także o nagrodę w postaci dwuosobowego zaproszenia na branżową, zagraniczną konferencję.

Demo Day w ramach Programu organizowany będzie dwukrotnie, dla każdej z edycji z osobna. Będzie się odbywał w infrastrukturze YouNick Technology Park. Wśród osób zaproszonych na demoday będą:

- przedstawiciele funduszy inwestycyjnych, w tym przede wszystkich funduszy zaangażowanych typu Bridge Alfa oraz Starter, podmiotów Private Equity i działów inwestycyjnych TFI
- przedstawiciele działów R&D i M&A dużych przedsiębiorstw
- influencerzy i eksperci technologiczni ekosystemu innowacji

MONITORING WYNIKÓW PROGRAMU

Monitoring wyników programu prowadzony jest w formie Programu Absolwenckiego oraz cyklicznej ankiety przesyłanej przez Projekty, które uczestniczyły w YouNick Up.

Celem Programu Absolwenckiego jest również wspieranie i monitoring Projektów na ścieżce przyszłego rozwoju po zakończeniu Programu

Założenia

- Program Absolwencki rozpoczyna się po zakończeniu Programu Inkubacji i trwa 3 lata
- ma charakter spotkań zespołowych, organizowanych w infrastrukturze YouNick Technology Park, odbywających się co 3 miesiące
- termin spotkań ustalany jest z góry, Uczestnicy znają go z rocznym wyprzedzeniem
- w czasie spotkania każdy z Projektów prezentuje zmiany statusu realizacji Planu Rozwoju
- w czasie spotkania prowadzony jest panel ekspercki w zakresie wskazanych obszarów tematycznych (zgodnych z obszarami technologicznymi i biznesowymi prowadzonych w Programie usług specjalistycznych)
- uczestnictwo w Programie Absolwenckim nie jest obowiązkowe dla Uczestników Programu Younick Up

Korzyści jakie oferuje Program Absolwencki uczestnikom

- 10 000 zł do wykorzystania na usług rozwoju produktu świadczonych przez Younick
- dla firm które przejdą pozytywnie weryfikację (business case) zgodnie z zasadami programu IBM Global Entrepreneur <https://developer.ibm.com/startups/> możliwe jest pozyskanie do \$120K USD do wykorzystania na platformach IBM BlueMix <https://console.ng.bluemix.net/> oraz IBM Softlayer <http://www.softlayer.com/>
- dalsze rozwijanie wiedzy w oparciu o ekspertów
- wymianę doświadczeń zawodowych w innowacyjnym środowisku

- wymiana informacji biznesowych oraz doświadczeń wśród specjalistów w różnych obszarach biznesowych
- możliwość wykorzystania infrastruktury biurowo-badawczej YouNick podczas trwania programu

WSKAŹNIKI

Wykaz wskaźników produktu i rezultatu bezpośredniego stosowanych w ramach realizowanego Kompleksowego Programu Inkubacji.

Wskaźniki	Jednostki miary	Źródło danych	Lata realizacji		suma
			2018	2019	
Inwestycje prywatne uzupełniające wsparcie publiczne dla przedsiębiorstw (dotacje)	zł.	Faktura VAT	212601,60	318902,40	531504,00
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących dotacje	szt.	Umowa z przedsiębiorcą	0,00	1,00	1,00
Liczba przedsiębiorstw otrzymujących wsparcie	szt.	Umowa z przedsiębiorcą	0,00	1,00	1,00
Liczba oferowanych usług przedsiębiorcom przez IOB	szt.	Oferta usług	0,00	15,00	15,00
Liczba przedsiębiorstw, które skorzystały z usług oferowanych przez IOB	szt.	Umowa z przedsiębiorcą	0,00	20,00	20,00