

# Raport Poland Prize

Raport podsumowujący realizację pilotażu Poland Prize  
w ramach działania inno\_LAB (2.4.1. POIR)

Raport powstał w ramach projektu współfinansowanego  
z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego



Rzeczpospolita  
Polska



Unia Europejska  
Europejski Fundusz  
Rozwoju Regionalnego



# 1. Spis treści

---

|  |           |
|--|-----------|
| <b>2. Wprowadzenie .....</b>                         | <b>4</b>  |
| Geneza .....   | 4         |
| Założenia .....                                      | 4         |
| Akceleratory .....                                   | 5         |
| <b>3. Scouting .....</b>                             | <b>6</b>  |
| 3.1. Pochodzenie startupów .....                     | 6         |
| Aplikacje .....                                      | 6         |
| Zespoły wybrane do akceleracji .....                 | 8         |
| 3.2. Informacja .....                                | 10        |
| Źródła informacji o programach akceleracyjnych ..... | 10        |
| Dostęp do informacji w trakcie aplikacji .....       | 11        |
| 3.3. Charakterystyka zespołów .....                  | 11        |
| Doświadczenie w akceleracji .....                    | 11        |
| Struktura branżowa .....                             | 12        |
| Charakterystyka rozwiązań .....                      | 14        |
| <b>4. Akceleracja .....</b>                          | <b>16</b> |
| 4.1. Softlanding .....                               | 16        |
| 4.2. Grant .....                                     | 17        |
| 4.3. Usługi .....                                    | 19        |
| 4.4. Networking .....                                | 19        |
| <b>5. Postakceleracja .....</b>                      | <b>20</b> |
| 5.1. Aktywność po zakończeniu Poland Prize .....     | 20        |
| Kontynuowanie działalności .....                     | 20        |
| 5.2. Plany na przyszłość .....                       | 22        |
| Oczekiwane wsparcie .....                            | 22        |
| Źródła finansowania .....                            | 23        |
| <b>6. Podsumowanie .....</b>                         | <b>24</b> |
| <b>Załącznik nr 1: Tabele na potrzeby WCAG .....</b> | <b>26</b> |

## 2. Wprowadzenie

---

### Geneza

**Pilotaż Poland Prize został opracowany i przeprowadzony w ramach projektu inno\_LAB<sup>1</sup>**, stanowiącego laboratorium do tworzenia i testowania nowych narzędzi wsparcia innowacyjności. Realizacja pilotaży w ramach **inno\_Lab ma na celu przetestowanie nowych interwencji w mniejszej skali** - w celu weryfikacji ich zasadności i poprawności przyjętych założeń. Po pozytywnej weryfikacji, wybrane pilotaże zostają opracowane i uruchomione jako regularne instrumenty wsparcia innowacyjności. Oprócz Poland Prize, **w ramach inno\_Lab przeprowadzono m.in. pilotaże Scale Up oraz Elektro Scale Up** - aktywności mające na celu wsparcie akceleracji krajowych startupów. Szczególnie istotna jest przy tym rola pilotażu Scale Up<sup>2</sup>, stanowiącego pierwszą tego typu aktywność w Polsce. Pilotaż Scale Up umożliwił wypracowanie założeń do przyszłych pilotaży dedykowanych wspieraniu startupów - w tym Poland Prize.

**Wyzwaniem, na który miał odpowiadać Poland Prize<sup>3</sup>, była stosunkowo niska atrakcyjność polskiego ekosystemu startupowego** – w tym ograniczona zagraniczna rozpoznawalność takich atutów polskiej gospodarki jak dostępność infrastruktury badawczej, jakość rynku kapitałowego czy wielkość rynku wewnętrznego. W toku prac projektowych nad założeniami pilotażu Poland Prize, wypracowano jego formułę jako programu akceleracyjnego dla zagranicznych startupów. Jego realizacja miała pozwolić na **integrację zagranicznych startupów z polskim ekosystemem gospodarczym oraz rozwój i wdrożenie innowacyjnych rozwiązań na polskim rynku**. Na poziomie polskiego ekosystemu startupowego dążono do **zwiększenia jego rozpoznawalności na arenie międzynarodowej oraz kreowania Polski jako kraju pierwszego wyboru w Europie Środkowo-Wschodniej dla zagranicznych startupów**.

---

### Założenia

Podstawowym założeniem warunkującym realizację pilotażu Poland Prize było jego **wdrożenie w oparciu o pracę akceleratorów** - podmiotów posiadających doświadczenie w prowadzeniu programów akceleracyjnych (akceleratory zostały wybrane w trybie konkursowym).

---

<sup>1</sup> Projekt pozakonkursowy inno\_LAB „Centrum analiz i pilotaży nowych instrumentów”, realizowany w ramach poddziałania 2.4.1 POIR. Raport mid-term z realizacji projektu inno\_Lab dostępny jest na stronie: <https://www.parp.gov.pl/component/publications/publication/ewaluacja-mid-term-projektu-pozakonkursowego-inno-lab-centrum-analiz-i-pilotazy-nowych-instrumentow>

<sup>2</sup> Raport podsumowujący realizację pilotażu Scale Up dostępny jest na stronie: <https://popw.parp.gov.pl/component/publications/publication/raport-scale-up>

<sup>3</sup> W niniejszym raporcie, jako Poland Prize, rozumiany jest pilotaż realizowany w ramach projektu pozakonkursowego inno\_LAB.

Analogicznie jak w przypadku pilotażu Scale Up, w ramach Poland Prize **nie narzucano akceleratorom sztywnych ram realizacji programów akceleracyjnych**. Określono jedynie ich generalne, poniższe założenia.

- Realizowane projekty obejmują kompleksowy zakres działań, w tym:
  1. scouting, nabór i selekcja startupów;
  2. softlanding i akceleracja;
  3. postakceleracja.
- Pojedyncza runda akceleracji (programu akceleracyjnego) trwa od 3 do 6 miesięcy.
- Całość projektu trwa nie dłużej, niż 18 miesięcy (wyjątkiem jest faza postakceleracji, która może być realizowana po zakończeniu tego okresu).
- Uczestnikami programów akceleracyjnych są podmioty, w których minimum połowę udziałów w zawiązanej w Polsce spółce posiada osoba bez polskiego obywatelstwa oraz warunek ten spełnia co najmniej jeden z członków zarządu<sup>4</sup>.
- Softlanding obejmuje wsparcie startupów w zakresie ich aklimatyzacji w Polsce, w tym: w sprawach pozyskania wiz, urzędowych, sądowych, pobytowych (możliwa każda forma wsparcia - z wyłączeniem wsparcia pieniężnego).
- Akcelerację w ramach każdego programu akceleracyjnego ukończy minimum 17 zagranicznych startupów.
- Każdy startup może otrzymać grant w wysokości do 200 tys. zł oraz pakiet usług o wartości do 50 tys. zł.
- Zakres i forma postakceleracji są określane przez akcelerator. Celem akceleracji jest zapewnienie wsparcia startupom po zakończeniu ich uczestnictwa w programie akceleracyjnym - aby zwiększyć szanse na wdrożenie rozwiązań oraz utrzymanie startupów w Polsce. Postakceleracja jest finansowana w ramach zasobów własnych akceleratora.

---

## Akceleratorzy

W ramach postępowania konkursowego **grant na realizację projektu w ramach pilotażu Poland Prize otrzymało 5 podmiotów**<sup>5</sup>. Projekty realizowane były od czwartego kwartału 2018 r. do pierwszego kwartału 2020 r. (realizacja zasadniczej części projektów zakończyła się przed wprowadzeniem ograniczeń wynikających z epidemii koronawirusa).

---

<sup>4</sup> Warunkiem udziału w programie akceleracyjnym jest założenie spółki w Polsce, przy czym spółka może zostać zarejestrowana po rozpoczęciu akceleracji.

<sup>5</sup> Pierwotnie grant przyznany został 6 podmiotom, w tym AD Ventures sp. z o.o., z którą rozwiązano umowę w początkowej fazie realizacji projektu. Dla porządku projekt realizowany przez AD Ventures został wyłączony z niniejszego opracowania.

Projekty wdrażane przez poszczególne akceleratory zakładały określone specjalizacje branżowe - co wynikało m.in. z dotychczasowych doświadczeń akceleratorów, a przekładało się na ograniczenie wzajemnej konkurencji o uwagę zagranicznych startupów. Listę akceleratorów, wraz z deklarowaną specjalizacją branżową prezentuje poniższa tabela.

| Akcelerator                                 | Specjalizacja branżowa                           |
|---|--|
| Blue Dot Solutions                          | Transport i logistyka, PropTech, Data Science    |
| Fundacja Startup Hub Poland                 | Energetyka, ICT, Life Science                    |
| Huge Thing Alternatywna Spółka Inwestycyjna | FinTech i MarTech                                |
| Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości         | FinTech, TelecomTech, ICT, Technologie Kosmiczne |
| Brinc Limited                               | IoT, Connected Hardware                          |

Źródło: Ewaluacja mid-term projektu pozakonkursowego inno\_LAB – Centrum analiz i pilotaży nowych instrumentów

## 3. Scouting

### 3.1. Pochodzenie startupów

#### Aplikacje

**W sumie do wszystkich programów akceleracyjnych realizowanych w ramach Poland Prize, aplikacje złożyły 2 632 zagraniczne startupy**, pochodzące z 94 krajów. Zdecydowanie **największą popularnością charakteryzował się program realizowany przez Fundację Startup Hub Poland, do którego aplikowało 1 141 startupów** (43% ogółu aplikacji w ramach Poland Prize). W przypadku pozostałych akceleratorów, liczba złożonych aplikacji wyniosła 615 dla Brinc Limited; 418 dla Huge Thing; 243 dla Gdańskiej Fundacji Przedsiębiorczości oraz 215 dla Blue Dot Solutions.

**Startupy aplikujące do Poland Prize pochodziły w dużej części z Europy** - ich udział w ogóle złożonych aplikacji wyniósł 63%. Warto w tym miejscu podkreślić, że **ponad połowa aplikacji z Europy pochodziła od startupów z Europy Środkowo-Wschodniej<sup>6</sup>** (dalej: Europa CE) - w sumie, w skali

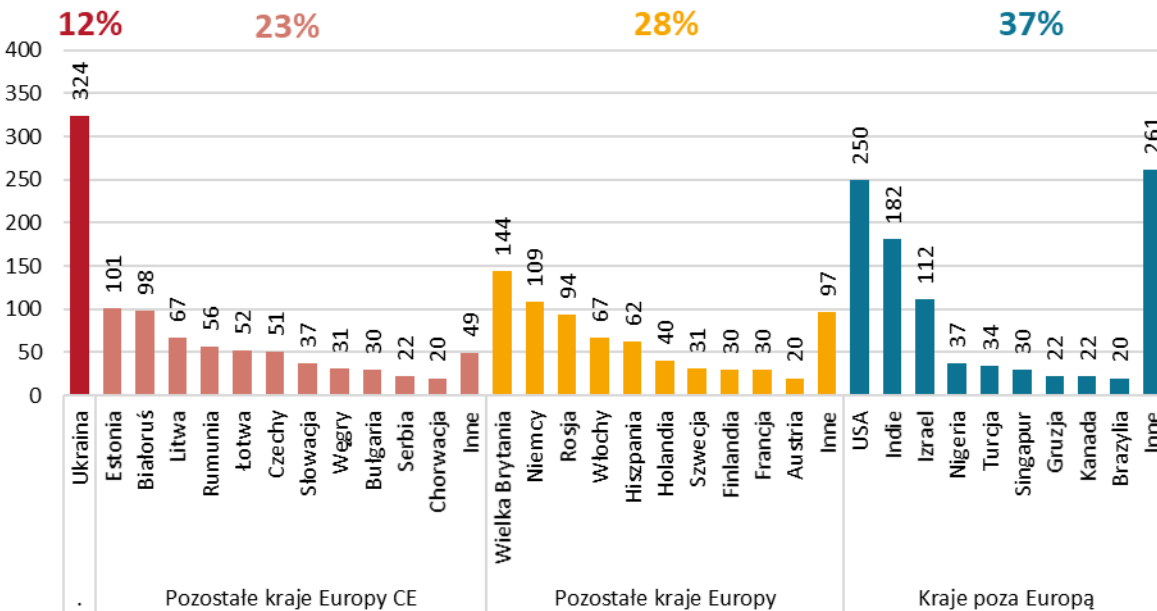
**2 632 aplikacji do Poland Prize**  
**w tym: 1 662 z Europy**  
**w tym: 938 z Europy CE**  
**w tym: 324 z Ukrainy**

<sup>6</sup> Do krajów Europy Środkowo-Wschodniej zaliczono: Czechy, Słowację, Węgry, Litwę, Łotwę, Estonię, Białoruś, Ukrainę, Słowenię, Chorwację, Bośnię i Hercegowinę, Serbię, Czarnogórę, Macedonię Północną, Albanie, Bułgarię, Rumunię, Kosowo i Mołdawię.

całego Poland Prize, aż 35% aplikacji złożono z krajów Europy Środkowo-Wschodniej (z pozostałych krajów Europy - 28%). **Spośród krajów nieeuropejskich wyróżniły się przede wszystkim USA, Indie oraz Izrael** z których pochodziło łącznie 21% ogółu aplikacji. Udział startupów pochodzących z pozostałych lokalizacji wyniósł jedynie 16%.

### Rysunek 1 Liczba aplikacji złożonych do Poland Prize z poszczególnych krajów

(wartości procentowe nad wykresem przedstawiają łączny udział aplikacji z danego regionu w ogóle aplikacji złożonych do Poland Prize)

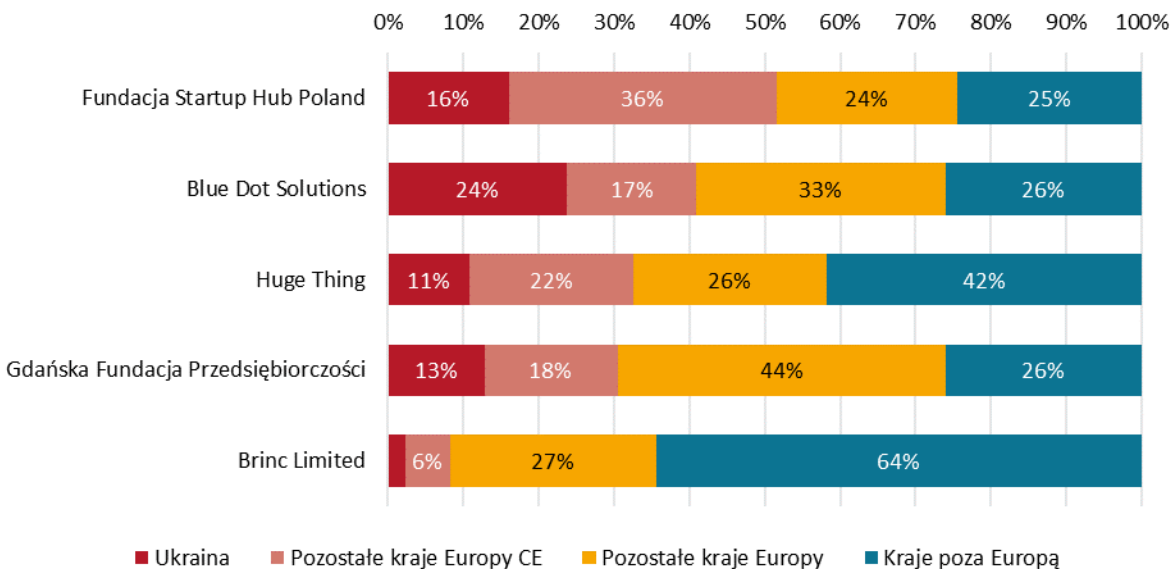


Źródło: dane przekazane przez akceleratorzy

Poszczególne akceleratorzy różniły się nie tylko liczbą, ale i strukturą geograficzną pozyskanych aplikacji. **Fundacja Startup Hub Poland skoncentrowała się przede wszystkim na krajach Europy Środkowo-Wschodniej**, z której zebrała w sumie 52% aplikacji. Największy w tym udział miały startupy z Ukrainy (16% ogółu), jednak widoczny był również udział firm z pozostałych krajów regionu - Estonii (5%), Litwy (4%) oraz Białorusi (4%). **Znaczący udział startupów z Europy CE był również widoczny wśród aplikacji do projektu Blue Dot Solutions (41%)** – w tym jednak przypadku, zdecydowanie główną rolę odgrywały startupy z Ukrainy. **Aplikacje startupów z Europy EC były również powszechne w programach Huge Thing oraz Gdańskiej Fundacji Przedsiębiorczości, jednak nie stanowiły one najliczniejszej kategorii.** W przypadku Huge Thing najwięcej aplikacji złożono z krajów pozazuropejskich (42% ogółu), w czym największy udział miały startupy z USA (14%) oraz Indii (13%). Wśród startupów aplikujących do programu Gdańskiej Fundacji Przedsiębiorczości przeważały firmy pochodzące z pozostałych krajów Europy (nie z Europy EC) - ich udział w ogóle aplikacji wyniósł 44%. **Brinc Limited skoncentrował się na startupach pozazuropejskich** - 2 na 3 aplikacje otrzymał on spoza Europy. Główną rolę w przypadku tego programu odgrywały aplikacje z Indii (17% ogółu) oraz USA

(16%). Warto przy tym zauważyć, że Brinc Limited jako jedyny akcelerator w ograniczonym stopniu koncentrował się na krajach Europy Środkowo-Wschodniej - łączny udział aplikacji z tego regionu wyniósł 8%.

## Rysunek 2 Struktura pochodzenia startupów aplikujących do Poland Prize



Źródło: dane przekazane przez akceleratorzy

## Zespoły wybrane do akceleracji

Spśród aplikujących startupów, **do akceleracji wybrano w sumie 101 zespołów**. Uwzględniając ryzyko rezygnacji pojedynczych startupów podczas akceleracji, **liczba zrekrutowanych przez akceleratorzy startupów nieznacznie przekraczała wymagane minimum (17)**. Brinc Limited oraz Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości zrekrutowały po 18 zespołów. Blue Dot Solutions - 19. Huge Thing - 20. Wyjątkiem w tym zakresie była Fundacja Startup Hub Poland, która zrekrutowała aż 26 startupów (co wynikało m.in. ze znaczącej liczby otrzymanych aplikacji).

Struktura geograficzna zakwalifikowanych do Poland Prize startupów różniła się od struktury złożonych aplikacji. Udział startupów z krajów pozaeuropejskich wyniósł w sumie 27%, co stanowi 10 pkt. proc. mniej, niż ich udział w złożonych aplikacjach. W ramach Europy startupy z krajów spoza Europy Środkowo-Wschodniej charakteryzowały się odwrotną zależnością - ich udział wyniósł 38%, czyli o 10 pkt. proc. więcej, niż w przypadku struktury złożonych aplikacji. Udział zespołów z Europy Środkowo-Wschodniej był analogiczny jak w strukturze aplikacji, jednak

**101 startupów w Poland Prize**

**w tym: 74 z Europy**

**w tym: 36 Europy CE**

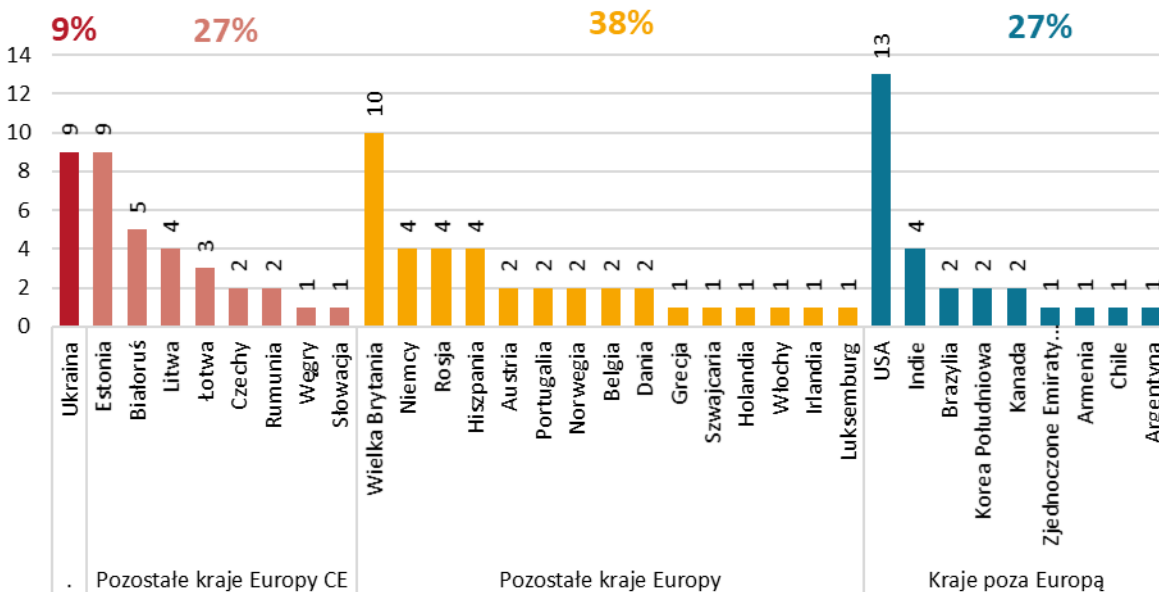


różnice pojawiły na poziomie poszczególnych krajów - szczególnie istotnym jest niższy udział startupów z Ukrainy.

Niezależnie od powyższych obserwacji, **lista krajów z których zrekrutowano największą liczbę zespołów jest zbliżona do listy krajów, z których złożono najwięcej aplikacji** - łączny udział startupów z USA, Wielkiej Brytanii, Ukrainy i Estonii wyniósł 40%.

### Rysunek 3 Liczba startupów zakwalifikowanych do Poland Prize z poszczególnych krajów

Wartości procentowe nad wykresem przedstawiają łączny udział startupów z danego regionu w ogóle startupów zakwalifikowanych do Poland Prize



Źródło: dane przekazane przez akceleratorzy

Kluczowe kryteria wyboru decydujące o selekcji startupów do Programu obejmowały takie kwestie jak: przełomowość opracowywanej technologii, zapotrzebowanie i gotowość rynku na dany projekt, zaawansowanie technologiczne rozwijanego projektu, umiejętność zespołu prezentowania przewag projektu, ogólna ocena szans na rozwój projektu w Polsce/ uzyskanie inwestycji, zgodność kierunku biznesowego ze specjalizacją akceleratora, interdyscyplinarność, przygotowanie i doświadczenia członków zespołu. Do najczęstszych merytorycznych powodów negatywnej oceny aplikacji startupów należały m.in.: brak lub niedostateczny potencjał rynkowy, wdrożeniowy lub technologiczny oraz niedostateczne przygotowanie zespołu.

## 3.2. Informacja

### Źródła informacji o programach akcelerycyjnych

**Startupy zrekrutowane do Poland Prize o możliwości uczestnictwa w danym programie akcelerycyjnym najczęściej dowiadywały się od samego akceleratora** - bezpośredni kontakt przedstawiciela akceleratora został wskazany przez 30% badanych; strona internetowa akceleratora - przez 28%. Łącznie, jedno z dwóch wymienionych źródeł wskazało 56% startupów (1 badany wskazał obydwa źródła). Oznacza to, że dla blisko połowy badanych startupów informacja o możliwości dołączenia do danego programu akcelerycyjnego trafiła z innego kanału - w różnym stopniu powiązanego z działaniami promocyjnymi realizowanymi przez akcelerator.

**Dla co czwartego startupu źródłem informacji byli znajomi - czyli formalne i nieformalne sieci kontaktów** (24% badanych). Należy przy tym zaznaczyć, że dla większości badanych deklarujących tę odpowiedź znajomi stanowili jedyne źródło informacji, z którego dotarła do nich informacja o możliwości dołączenia do danego programu akcelerycyjnego (20% badanych).

Wśród pozostałych źródeł informacji startupy wskazywały wydarzenia branżowe (Wolves Summit; Lviv IT Arena; Consumer Electronics Show) oraz inne strony internetowe (PARP; F6S).

### Rysunek 4 Źródła informacji o programie akcelerycyjnym

*Struktura odpowiedzi na pytanie: Skąd dowiedzieli się Państwo o programie akcelerycyjnym? (możliwość wyboru więcej niż jednej odpowiedzi)*



Źródło: badanie monitoringowe uczestników Poland Prize (kwiecień 2019 - styczeń 2020); n = 46

## Dostęp do informacji w trakcie aplikacji

Zgodnie z opinią startupów dopuszczonych do akceleracji **zakres informacji udzielanych przez akceleratory w trakcie scoutingu był odpowiedni**. Braki informacji na tym etapie zadeklarował jedynie co trzeci badany. Należy przy tym jednak zaznaczyć, że jeśli już dostrzeżono braki informacyjne, to ich zakres był szeroki - 22% badanych zadeklarowało braki informacyjne w co najmniej 3 analizowanych obszarach. Szczegółowa struktura odpowiedzi udzielonych przez startupy widoczna jest na poniższym wykresie.

### Rysunek 5 Braki informacyjne na etapie rekrutacji

Struktura odpowiedzi na pytanie: *Jakich informacji zabrakło Państwu w trakcie rekrutacji do programu akceleracyjnego? (możliwość wyboru więcej niż jednej odpowiedzi)*



Źródło: badanie monitoringowe uczestników Poland Prize (kwiecień 2019 - styczeń 2020); n = 46

## 3.3. Charakterystyka zespołów

### Doświadczenie w akceleracji

Dla ponad połowy badanych uczestników program akceleracyjny w ramach Poland Prize nie był pierwszym programem akceleracyjnym, w którym uczestniczyli. Co drugi startup posiadający tego typu doświadczenia brał udział w programie finansowanym ze środków prywatnych (np. korporacji lub funduszu inwestycyjnego). Udział zespołów uczestniczących

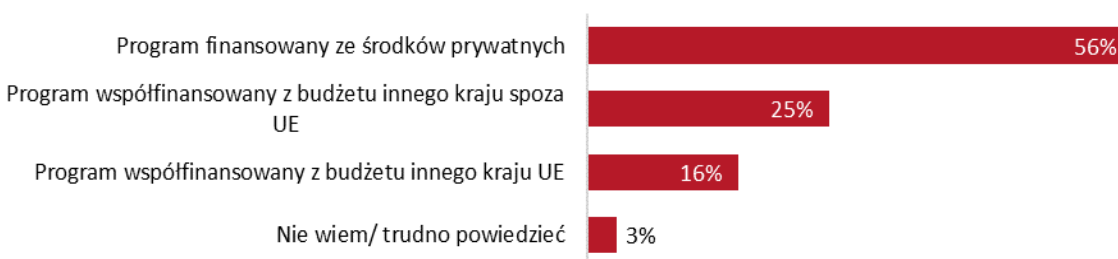
**54% badanych uczestników Poland Prize uczestniczyła wcześniej w innym programie akceleracyjnym**

w programach finansowanych z budżetów publicznych wyniósł w sumie 41% (z budżetu kraju spoza UE - 25%; z budżetu innego kraju UE - 16%).

Wśród programów akceleryjnych wymienianych przez badane startupy najczęściej pojawiały się:

- Start-Up Chile (4 wskazania) - [www.startupchile.org](http://www.startupchile.org)
- Startup Wise Guys (4) - [www.startupwiseguys.com](http://www.startupwiseguys.com)
- K-Startup Grand Challenge (3) - [www.k-startupgc.org](http://www.k-startupgc.org)
- Climate KIC (2) - [www.climate-kic.org](http://www.climate-kic.org)
- MKB Fintechlab (2) - [www.fintechlab.hu](http://www.fintechlab.hu)
- TechStars (2) - [www.techstars.com](http://www.techstars.com)

### Rysunek 6 Źródła finansowania innych programów akceleryjnych w których brali udział uczestnicy Poland Prize



Źródło: badanie monitoringowe uczestników Poland Prize (kwiecień 2019 - styczeń 2020); n= 25

### Struktura branżowa

W strukturze branżowej startupów uczestniczących w Poland Prize, **według kodów PKD, dominowały firmy zajmujące się oprogramowaniem** – ich udział w ogóle uczestników wyniósł 41%. Warto przy tym zauważyć, że szeroko pojęta działalność IT jest również obecna w dziale *Działalność wydawnicza* (uczestnicy Poland Prize związani z tym działem prowadzą działalność w sekcji *Działalność wydawnicza w zakresie pozostałego oprogramowania*) oraz *Działalność usługowa w zakresie informacji* (uczestnicy Poland Prize związani z tym działem prowadzą działalność w sekcjach: *Działalność portali internetowych; Przetwarzanie danych, zarządzanie stronami internetowymi (hosting) i podobna działalność; Pozostała działalność usługowa w zakresie informacji, gdzie indziej niesklasyfikowana*). W sumie powyższe działy obejmują działalność 57% uczestników Poland Prize.

### Rysunek 7 Struktura branżowa startupów uczestniczących w Poland Prize - wg kodów PKD przeważającej działalności



Źródło: Baza internetowa REGON; stan na 31.05.2021, n=101

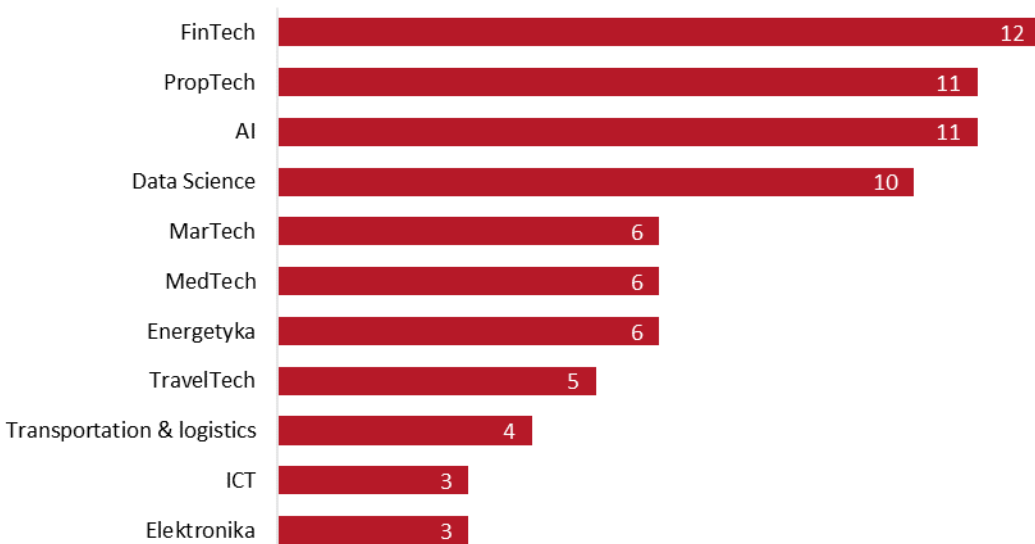
W tym miejscu należy zaznaczyć, że **stosowanie tradycyjnej klasyfikacji branżowej (takiej jak PKD) do analizy struktury branżowej dynamicznych i często interdyscyplinarnych przedsiębiorstw jakim są startupy, nie jest w pełni miarodajne**. Warto mieć na uwadze, że branża danego startupu nie musi być tożsama z branżą rozwiązania/ problemu rozwiązywanego przez dany startup. Problem ten jest szczególnie widoczny w odniesieniu do startupów, które formalnie są przedstawicielami branż (PKD) związanych z szeroko pojętym IT. Przykładowo, rozwiązanie polegające na utworzeniu aplikacji na telefon pozwalającej na digitalizację faktury jest rozwijane przez startup, którego działalność jest związana z oprogramowaniem, przy czym branżą samego rozwiązania, jak i jego odbiorców, jest branża finansowa. W odpowiedzi na ten problem coraz częściej stosowane są określenia branż, takie jak np. *FinTech*, *AI*, *MarTech*. Ich zastosowanie rozwiązuje po części przedstawiony problem, przy czym, po pierwsze, granice przedstawionych kategorii nie są w pełni klarowne; po drugie – obszary te nie zawsze są rozłączne.

W przypadku Poland Prize wśród 57 startupów prowadzących działalność w działach PKD *Działalność związana z oprogramowaniem*; *Działalność wydawnicza* (sekcja: *Działalność wydawnicza w zakresie pozostałego oprogramowania*) oraz *Działalność usługowa w zakresie informacji*, z branżami *FinTech* oraz *AI* identyfikuje się po 9 zespołów, *Data Science* - 8, *PropTech* - 7, *MarTech* - 5. Pozostałe startupy wskazywały na branże takie jak np. *TravelTech*, *IoT*, *InsurTech*, *AgroTech*.

Analogiczne zestawienie dla ogółu startupów uczestniczących w Poland Prize (wszystkie działy PKD) widoczne jest na poniższym wykresie. Co warto zauważyć, **prezentowana struktura różniła się w ramach poszczególnych akceleratorów**. Huge Thing koncentrował się na branżach FinTech i MarTech; Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości - TravelTech i Fintech; Fundacja Startup Hub Poland - Energetyka i ICT; Blue Dot Solutions - Data Science, AI i PropTech; Brinc Limited - MedTech i Elektronika.

### Rysunek 8 Branże z którymi identyfikują się startupy uczestniczące w Poland Prize

Na wykresie przedstawiono branże, z którymi identyfikują się minimum 3 startupy uczestniczące w Poland Prize



Źródło: dane przekazane przez akceleratorzy

## Charakterystyka rozwiązań

### Impuls do rozpoczęcia prac

Zdecydowana większość produktów (wytrobów/ usług) rozwijanych w ramach Poland Prize wśród badanych firm stanowi odpowiedź na potrzeby zgłoszone lub zaobserwowane na rynku. W sumie, **potrzeba zgłoszona przez (byłego) pracodawcę pomysłodawcy produktu lub inną firmę stanowiła impuls do rozpoczęcia prac nad 46% produktów** rozwijanych w Poland Prize (dwa startupy jako źródło impulsu wskazały obydwie odpowiedzi). Samodzielna obserwacja rynku stanowiła źródło pomysłu dla 39% startupów.

Warto jednak zauważyć, że **istotną rolę pełniły również prace B+R prowadzone na jednostkach naukowych oraz w prywatnych firmach** - w sumie, stanowiły one punkt wyjścia dla 39% startupów (dwa startupy jako źródło impulsu wskazały obydwie odpowiedzi).

## Rysunek 9. Impuls do rozpoczęcia prac nad produktem

Struktura odpowiedzi na pytanie: Co stanowiło impuls do rozpoczęcia prac nad Państwa produktem (wyroblem/ usługą/ rozwiązaniem)? (możliwość wyboru więcej niż jednej odpowiedzi)



Źródło: badanie monitoringowe uczestników Poland Prize (kwiecień 2019 - styczeń 2020); n= 46

### Charakter innowacji

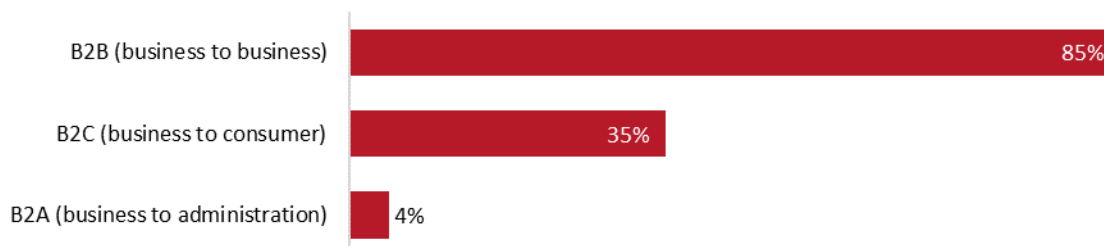
Zdecydowana większość badanych startupów była przekonana o wyjątkowości swojego produktu. Aż **89% badanych zespołów było zdania, że ich produkt, po wprowadzeniu na rynek, całkowicie zmieni obowiązujący na nim porządek** (produkt rozwijany w myśl zasady „zrobmy coś, czego jeszcze nikt nie zrobił”). Należy jednak podkreślić, że odpowiedź ta była deklarowana w trakcie rozwoju produktu - przed jego wprowadzeniem na rynek - stąd niemal jednogłośnie optymizm można uznać za uzasadniony.

### Zakładany model sprzedaży

Co warto zauważyć, **zdecydowana większość badanych startupów nastawiona jest wyłącznie na rynek B2B**. Aż 65% zespołów planowała sprzedaż swojego produktu wyłącznie do klientów korporacyjnych. Dodatkowo 20% zespołów planowała łączyć sprzedaż B2B z B2C lub B2A. Otwartość na pozostałe rynki była zdecydowanie mniejsza - przeznaczenie produktów wyłącznie na rynek B2C było deklarowane przez 20% badanych (plan łączenia B2C z B2B lub B2A deklarowało 15% badanych). Otwartość na rynek B2A była marginalna.

## Rysunek 10. Zakładany model sprzedaży produktu

Struktura odpowiedzi na pytanie: Jak sprzedają/ będą sprzedawali Państwo swój produkt? (możliwość wyboru więcej niż jednej odpowiedzi)



Źródło: badanie monitoringowe uczestników Poland Prize (kwiecień 2019 - styczeń 2020); n= 46

## 4. Akceleracja

### 4.1. Softlanding

Softlanding obejmował wsparcie startupów w zakresie ich aklimatyzacji w Polsce, w tym: w sprawach pozyskania wiz, urzędowych, sądowych i pobytowych. Zgodnie z opiniami uczestników Poland Prize **jakość usług oferowanych w ramach softlandingu była dobra**. Średnia wartość oceny w przypadku wsparcia w pozyskaniu wiz wyniosła 4,4 (na skali od 1 do 5); wsparcia w sprawach pobytowych - 4,0; wsparcia w sprawach urzędowych lub sądowych (innych niż pozyskanie wizy) - 4,2. **Zespoły źle oceniające poszczególne składowe softlandingu należały do rzadkości** - wyjątkiem w tym zakresie jest wsparcie w sprawach pobytowych, które zostało ocenione negatywnie (ocena 1 lub 2) przez 17% badanych. Opinie te były uzasadniane przedłużającymi się procedurami lub deklarowanym brakiem wsparcia w tym zakresie ze strony akceleratora.

Niezależnie od oceny jakości poszczególnych elementów softlandingu należy zauważyć, że **choć uczestnicy Poland Prize doceniali jakość oferowanych usług, to nie uważali ich za szczególnie istotne**. Wsparcie w sprawach urzędowych lub sądowych (innych, niż pozyskanie wizy) było uważane za istotne przez co czwarty badany startup. Znaczenie wsparcia w sprawach pobytowych oraz w pozyskaniu wizy podkreślał jedynie co dziesiąty zespół.



## 4.2. Grant

---

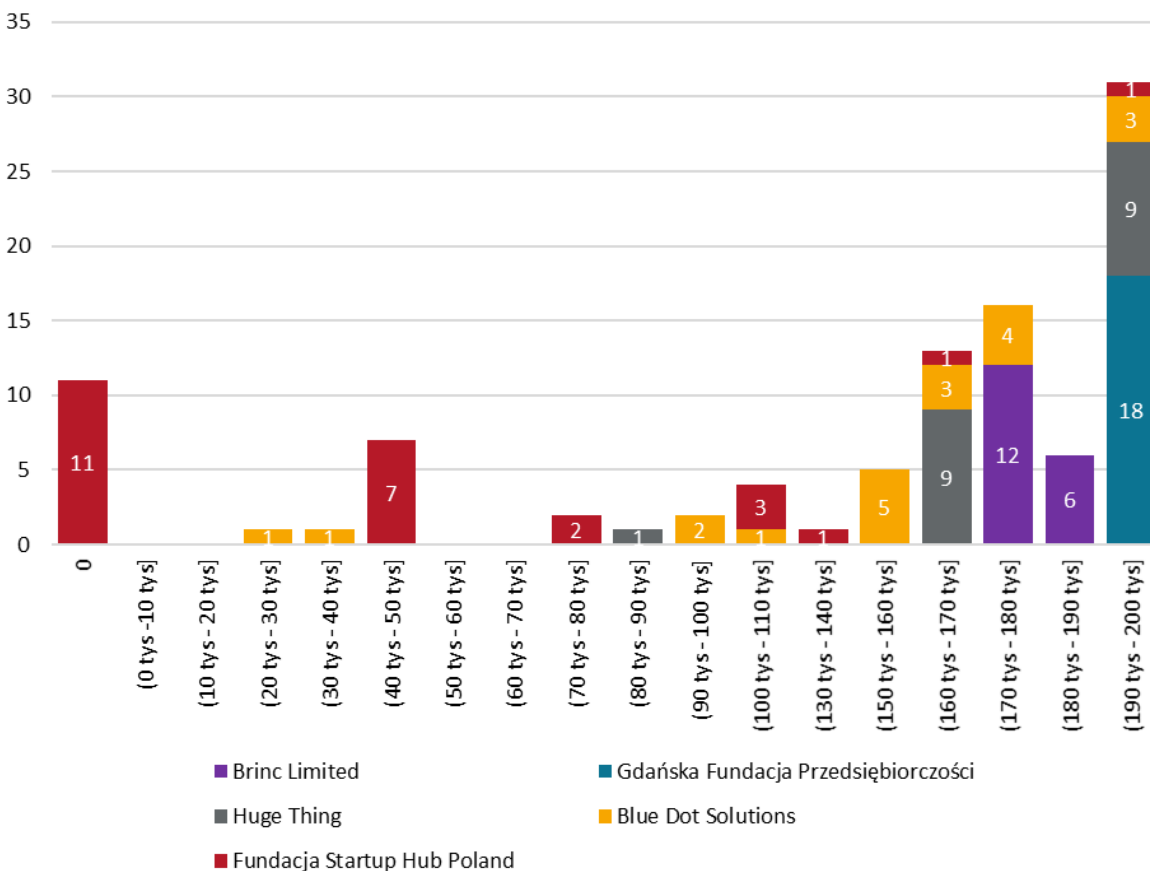
Zgodnie z założeniami **formuła i zasady dystrybucji grantów przez akceleratory do startupów były w dużej mierze zależne od strategii samych akceleratorów**. De facto jedynymi ramami określonymi na poziomie Poland Prize była maksymalna wartość grantu (200 tys. zł) oraz wymóg uzależnienia jego wypłaty od realizacji kamieni milowych procesu akceleracji przez poszczególne startupy.

**W ramach Poland Prize startupy otrzymały granty o łącznej wartości 14,3 mln zł.** Kwoty i schematy przyznawania grantów dla startupów różniły się pomiędzy poszczególnymi programami akceleracyjnymi. Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości dystrybuowała grant o stałej wysokości (195 tys. zł) wszystkim akcelerowanym startupom. W przypadku Huge Thing i Brinc Limited określone zostały dwie wartości grantu o które, w zależności od postępów prac, mogły ubiegać się startupy - w przypadku Brinc Limited - 173 tys. zł i 188 tys. zł; Huge Thing - 168 tys. zł i 200 tys. zł (wyjątkiem był jeden zespół, który otrzymał 90 tys. zł). Blue Dot Solutions różnicował wartość grantu w zależności od potrzeb i kosztów poniesionych przez poszczególne startupy - wysokość przyznanych grantów zawierała się w przedziale 22-197 tys. zł.

Warto zwrócić uwagę na schemat zastosowany przez Fundację Startup Hub Poland, w przypadku której kwoty wypłaconych grantów świadczą o wprowadzeniu rywalizacji pomiędzy startupami. Fundacja zaprojektowała i wdrożyła model stawiający na konkurencję i potrzebę wzajemnej mobilizacji zespołów w prezentowaniu postępów w rozwoju swojego rozwiązania. System przewidywał trzy transze przyznawania grantów: na początku każdy zespół mógł dostać 50 tys. zł, następnie - na podstawie decyzji Jury programu - spółki wykazujące większy potencjał otrzymywały 60 tys. zł, pozostałe 30 tys. zł, a w ostatniej fazie wszystkie zespoły rywalizowały o 3 granty: 30, 60 lub 90 tys. zł. W takim ujęciu przyznana finalnie wysokość grantu odpowiadała faktycznym potrzebom oraz była proporcjonalna do wykazanego zaangażowania i postępów w toku realizacji każdego z projektów.

**Niezależnie od strategii poszczególnych akceleratorów większość (71%) startupów otrzymała grant w wysokości ponad 150 tys. zł.**

Rysunek 11. Liczba wypłaconych grantów w przedziałach kwotowych



Źródło: dane przekazane przez akceleratory

**Grant finansowy**, obok możliwości nawiązania współpracy i relacji biznesowych w Polsce, **stanowił najważniejszy dla startupów element Poland Prize**. Jego znaczenie podkreślało 59% badanych startupów. Co warto przy tym zauważyć, **wysokość otrzymanego grantu, w opinii większości startupów, była odpowiednia** - średnia ocena na skali od 1 do 5 wyniosła 4,3, zaś negatywne opinie w tym zakresie (ocena 1 lub 2) wyraziło jedynie 3% badanych.

Podobnie wyglądała ocena kryteriów otrzymania grantu oraz elastyczności jego wydatkowania. Średnia ocena kryteriów otrzymania grantu wyniosła 4,2. Ocena elastyczności wydatkowania grantu była nieznacznie niższa (3,9), na co mogły mieć wpływ deklarowane przez startupy **opóźnienia akceleratorów w wypłacaniu kolejnych transz grantu**.

### 4.3. Usługi

---

Oprócz grantu finansowego **startupy uczestniczące w Poland Prize otrzymywały pakiet usług o wartości do 50 tys. zł.** W jego ramach mogły liczyć m.in. na:

- doradztwo biznesowe;
- doradztwo technologiczne;
- usługi prawne i księgowo;
- wsparcie dedykowanego opiekuna/mentora.

**Z wyłączeniem wsparcia dedykowanego opiekuna/mentora, wszystkie wymienione powyżej usługi zostały uznane za istotne przez 37% badanych uczestników Poland Prize.** Spośród nich najlepiej oceniane przez startupy było doradztwo biznesowe - średnia ocen wyniosła 4,2 (na skali od 1 do 5), zaś udział odpowiedzi negatywnych (1 lub 2) - 8%. Średnie oceny doradztwa technologicznego oraz usług prawnych i księgowych były niższe, jednak i w tym przypadku przeważały opinie pozytywne. Średnia ocen dla obydwu usług wyniosła 3,8, zaś udział odpowiedzi negatywnych - 11% dla usług prawnych i księgowych oraz 16% dla doradztwa technologicznego. Opinie negatywne (względem wszystkich typów usług) były uzasadniane niedopasowaniem specyfiki usług do potrzeb startupu lub niewystarczającą ich dostępnością.

**Wsparcie dedykowanego opiekuna/ mentora, w opinii startupów było mniej istotne od powyższych usług, jednak startupy zdecydowanie doceniały jego jakość.** Istotność tego elementu podkreślało 26% startupów, zaś średnia jego ocena wyniosła aż 4,4. Pojedyncze negatywne opinie dotyczące wsparcia opiekuna/ mentora wynikały z deklarowanego jego ograniczonego zaangażowania lub braku mentora wpisującego się w profil startupu.

### 4.4. Networking

---

Niezwykle istotnym elementem Poland Prize był również networking. Akcelerowane startupy miały możliwość nawiązania współpracy z korporacjami oraz funduszami inwestycyjnymi prowadzącymi działalność w Polsce, jak również włączyć się w polski ekosystem startupowy. Co oczywiste poprzez uczestnictwo w Poland Prize startupy nawiązywały również współpracę z danym akceleratorem.

**Startupy uczestniczące w Poland Prize podkreślały znaczenie networkingu.** Istotność możliwości nawiązania współpracy z polskimi dużymi przedsiębiorstwami oraz funduszami inwestycyjnymi artykułowało odpowiednio 59% i 48% badanych uczestników Poland Prize. Rola networkingu z polskim ekosystemem startupowym oraz współpraca z danym akceleratorem była artykułowana przez 43% i 37% zespołów.

**Wszystkie wymienione powyżej elementy networkingu były oceniane pozytywnie.** Co należy jednak zauważyć najniższą oceną charakteryzowała się możliwość nawiązania współpracy z korporacją - średnia ocena na skali od 1 do 5 wyniosła 3,7, przy udziale ocen negatywnych (1 lub 2) wynoszącym 17%. W tych przypadkach startupy zwracały uwagę na brak wsparcia ze strony akceleratorów w budowaniu relacji z korporacjami.

Ocena pozostałych elementów networkingu wyniosła 4,1 w przypadku budowania relacji z funduszami akcelerycyjnymi oraz współpracy z samym akceleratorem oraz 3,9 względem networkingu z polskim ekosystemem startupowym.

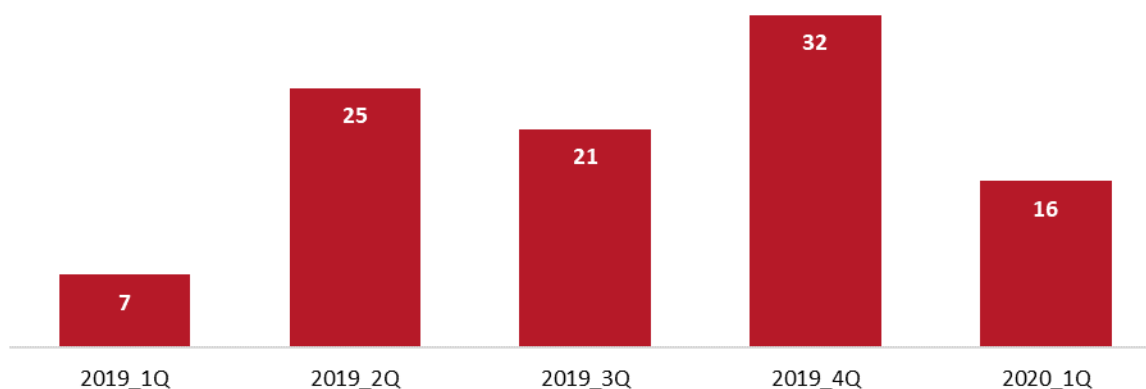
## 5. Postakceleracja

### 5.1. Aktywność po zakończeniu Poland Prize

#### Kontynuowanie działalności

Wszystkie startupy uczestniczące w Poland Prize swoją akcelerację zakończyły przed końcem pierwszego kwartału 2020 r. (przed początkiem epidemii COVID-19). Liczba zespołów, które ukończyły akcelerację w poszczególnych kwartałach widoczna jest na poniższym wykresie.

**Rysunek 12 Liczba startupów wg kwartału zakończenia udziału w Poland Prize**



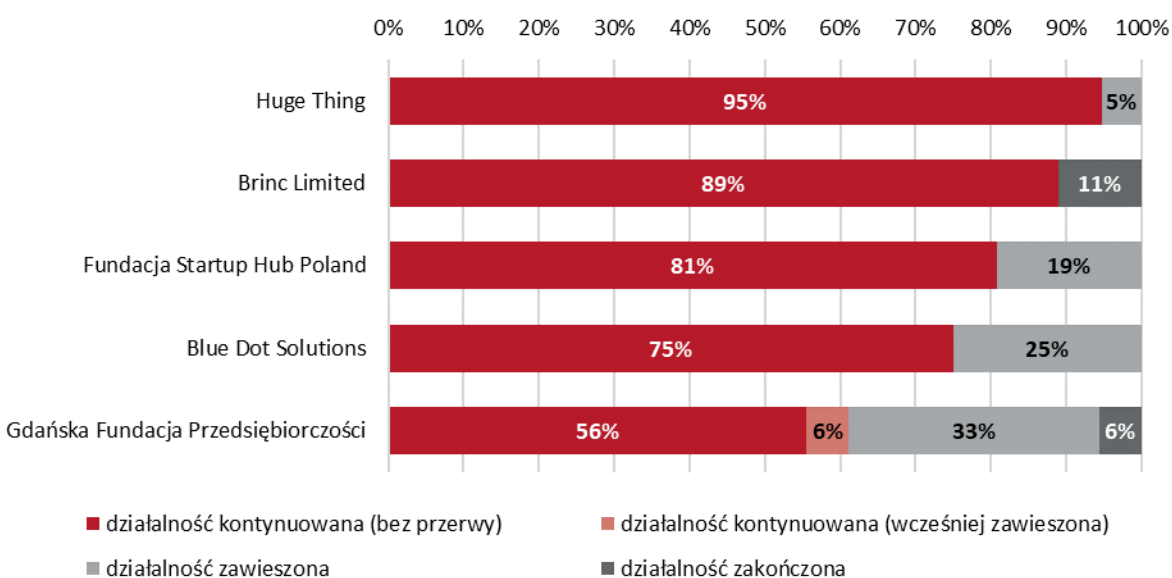
*Źródło: dane przekazane przez akceleratorów*

W fazie postakceleracji każdy z operatorów utrzymywał kontakt z uczestnikami swojego programu. Na tym etapie wsparcie zainteresowanych startupów obejmowało bieżące potrzeby, np. w zakresie spraw administracyjnych, w kontaktach z ambasadami oraz korporacjami i potencjalnymi partnerami biznesowymi, konsultacji z zakresu finansowania publicznego, funduszy venture capital, jak i zapewnianiu dostępu do wydarzeń startupowych w całej Polsce. Podmioty zainteresowane ochroną patentową skorzystały z pomocy w składaniu wniosków do UPRP. Akceleratorzy aktywnie pomagali startupom w poszukiwaniu finansowania, promowaniu

ich projektów m.in. w newsletterach oraz raportach, a także w nawiązywaniu relacji z inwestorami i instytucjami mogącymi wesprzeć ich rozwój. Startupy były i nadal są zapraszane do programów realizowanych przez instytucje partnerskie dla operatorów (np. Google for Startups czy HubHub). Operatorzy na bieżąco monitorują działalność absolwentów Programu, gromadzą informacje o aktualnym stanie rozwoju przedsięwzięcia i potrzebach. Przykładowo startupom, które ukończyły program "Poland Prize powered by Space3ac", przyznany został bezpłatny dostęp do konferencji InfoShare, na której zaprezentowali swoje rozwiązania przed szeroką publicznością, inwestorami, mediami i lokalnymi samorządami. W nieoczekiwanych i trudnych realiach pandemii koronawirusa wyzwaniem dla wielu startupów było także utrzymanie podstawowej ciągłości operacyjnej, w czym operatorzy (np. Fundacja SHP) starali się pomóc oferując wsparcie zarówno kadrowe jak i rekrutacyjne.

Według stanu na drugi kwartał 2021 r. **działalność w Polsce kontynuuje 81 ze 101 akcelerowanych w Poland Prize startupów** (w tym jeden wznowił zawieszoną wcześniej działalność). Wśród pozostałych, 17 startupów zawiesiło, zaś 3 zakończyło swoją działalność. Udział startupów, które kontynuują swoją działalność jest zróżnicowany pomiędzy poszczególnymi akceleratorami - największą „przeżywalnością” charakteryzują się startupy Huge Thing (95%) i Brinc Limited (89%); najmniejszą - Blue Dot Solutions (75%) oraz Gdańskiej Fundacji Przedsiębiorczości (61%). Należy przy tym zaznaczyć, że **na fakt zawieszenia lub zakończenia działalności nie miała wpływu ani data zakończenia akceleracji, ani wartość otrzymanego grantu** (brak widocznej zależności).

**Rysunek 13 Aktywność startupów uczestniczących w Poland Prize wg stanu na 31.05.2021**



Źródło: Baza internetowa REGON; stan na 31.05.2021

## 5.2. Plany na przyszłość

### Oczekiwane wsparcie

Zgodnie ze zgłaszanym przez startupy zapotrzebowaniem na wsparcie należy uznać, że **znacząca część zespołów, które ukończyła Poland Prize, kontynuuje rozwój produktu i jest jeszcze przed jego komercjalizacją**. Ponad połowa badanych startupów (57%) zadeklarowała zdecydowane zapotrzebowanie (ocena 4 na skali od 1 do 4) na finansowanie prowadzonych prac badawczo-rozwojowych - średnia ocena, wśród ogółu startupów, wyniosła 3,4. O braku komercjalizacji produktów może świadczyć wysokie zapotrzebowanie na wsparcie w zakresie networkingu (średnia ocena - 3,1; udział odpowiedzi 4 - 38%) oraz środki na wynagrodzenie pracowników (średnia ocena - 3,0; udział odpowiedzi 4 - 43%). Warto przy tym zauważyć, że połowa badanych startupów (50%) planuje w ciągu najbliższych 2 lat korzystać z usług inkubatorów przedsiębiorczości lub akceleratorów.

Spośród pozostałych typów wsparcia wyróżnia się jeszcze zapotrzebowanie na finansowanie wyposażenia lokalu oraz pomoc w wejściu na rynki zagraniczne, przy czym należy zauważyć, że ich istotność podkreślał mniej niż co trzeci badany.

### Rysunek 14 Zapotrzebowanie na wsparcie ze środków publicznych (w najbliższych 2 latach)

Średnia ocen; Ocena na skali od 1 - zdecydowanie niepotrzebne; 4 - zdecydowanie potrzebne



Źródło: Badanie CAWI na startupach Poland Prize, w ramach projektu PARP pn. „StartUp Impact” (grudzień 2020), n=30

## Źródła finansowania

**Zdecydowana większość startupów planuje skomercjalizować swój produkt w ciągu najbliższych dwóch lat** - oparcie rozwoju firmy na własnych środkach finansowych lub prywatnym inwestorze korporacyjnym deklarowało odpowiednio 57% i 77% badanych (wykorzystanie minimum jednego z wymienionych źródeł wskazało 97% respondentów).

Co ważne, zgodnie z deklaracjami startupów, **proces komercjalizacji wymagać będzie wsparcia ze środków publicznych**. Udział badanych planujących pozyskanie inwestora korporacyjnego oraz dotacji/ grantu z programu rządowego wynosi aż 70% (jedynie 7% badanych deklaruje pozyskanie inwestora bez wsparcia finansowania publicznego). Oparcie tego etapu rozwoju na własnych środkach finansowych oraz dotacjach/ grantach publicznych planuje 40% badanych (wykorzystanie własnych środków finansowych bez dotacji/ grantu publicznego zakłada zaledwie 17% respondentów).

### Rysunek 15 Udział przedsiębiorstw planujących wykorzystać wybrane źródła finansowania rozwoju firmy (w najbliższych 2 latach)



Źródło: Badanie CAWI na startupach Poland Prize, w ramach projektu PARP pn. „StartUp Impact” (grudzień 2020), n=30

## 6. Podsumowanie

---

- **Do udziału w Poland Prize aplikowało w sumie 2 632 zespołów z 94 krajów świata.** 63% aplikacji pochodziło z Europy (35% z krajów Europy Środkowo-Wschodniej; 28% z pozostałych krajów Europy). Spoza Europy, znaczącą liczbę aplikacji złożono z USA, Indii oraz Izraela.
- **Akceleratorzy różniły się zarówno liczbą, jak i strukturą geograficzną zebranych aplikacji.** Najmniej aplikacji zebrały Huga Thing (243) oraz Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości (251); najwięcej Fundacja Startup Hub Poland (1 141). W przypadku większości akceleratorów najwięcej aplikacji pochodziło z Europy (różnice Europa Środkowo-Wschodnia vs pozostałe kraje Europy). Wyjątkiem jest Brinc Limited - 64% aplikacji spoza Europy.
- **Do akceleracji zakwalifikowano 101 startupów,** z czego 74 z Europy (w tym 36 z Europy środkowo-wschodniej) oraz 27 spoza Europy.
- **W ramach Poland Prize startupy otrzymały granty o łącznej wartości 14,3 mln zł.** Kwoty i schematy przyznawania grantów dla startupów różniły się pomiędzy poszczególnymi programami akceleracyjnymi (wszystkim po równo vs kwoty uzależnione od poniesionych kosztów).
- **Grant finansowy stanowił najważniejszy dla startupów element Poland Prize.** Jego znaczenie podkreślało 59% badanych startupów. Jego **wysokość, w opinii większości startupów, była odpowiednia.**
- **Podstawowym źródłem informacji o możliwości aplikowania do Poland Prize był akcelerator** - jego bezpośredni kontakt z zespołem (30% badanych) lub strona internetowa (28%). Ważnym źródłem informacji były również formalne i nieformalne sieci kontaktów (24%).
- **Zakres informacji przekazywanych w trakcie rekrutacji jest zdaniem startupów odpowiedni** - przeciwnego zdania jest co trzeci startup. Najczęściej identyfikowanymi brakami była informacja o tym, z kim zespół będzie współpracował w trakcie akceleracji; kwestie formalne dotyczące procesu zakładania firmy w Polsce; zakres postakceleracji.
- **Dla ponad połowy uczestników (54%), program akceleracyjny w ramach Poland Prize nie był pierwszym programem akceleracyjnym w którym uczestniczyli.**
- **W strukturze branżowej wg PKD wśród akcelerowanych startupów przeważało IT/ICT (57%).** Same startupy najczęściej identyfikowały się branżami FinTech (12 startupów), PropTech (11), AI (11) oraz Data Science (10).
- **Większość produktów (wyrobów/ usług) rozwijanych w ramach Poland Prize stanowi odpowiedź na potrzeby zgłoszone lub zaobserwowane na rynku.** Potrzeba zgłoszona



przez (byłego) pracodawcę pomysłodawcy lub inną firmę - 46% badanych. Samodzielna obserwacja rynku - 39%.

- **Jakość usług oferowanych w ramach softlandingu była dobra.** Średnia wartość oceny wsparcia w pozyskaniu wiz wyniosła 4,4 (na skali od 1 do 5); wsparcia w sprawach pobytowych - 4,0; wsparcia w sprawach urzędowych lub sądowych (innych, niż pozyskanie wizy) - 4,2.
- **Jakość oferowanych startupom usług (doradztwo biznesowe/ technologiczne/; usługi prawne i księgowo) była oceniana raczej dobrze** - średnia ocen (na skali od 1 do 5) mieściła się między 3,8-4,2. **Negatywne opinie wynikały z niedopasowania specyfiki usług do potrzeb startupu lub niewystarczającej ich dostępności.**
- **Startupy podkreślały znaczenie networkingu.** Istotność możliwości nawiązania współpracy z polskimi korporacjami oraz funduszami inwestycyjnymi artykułowało odpowiednio 59% i 48% startupów. Rola networkingu z polskim ekosystemem startupowym oraz współpraca z danym akceleratorem była artykułowana przez 43% i 37% zespołów.
- Według stanu na drugi kwartał 2021 r. **działalność w Polsce kontynuuje 81 ze 101 akcelerowanych w Poland Prize startupów** (17 startupów zawiesiło, zaś 3 zakończyło swoją działalność).
- **Znacząca część zespołów, które ukończyły Poland Prize, kontynuuje rozwój produktu i jest jeszcze przed jego komercjalizacją.** Startupy zgłaszają zapotrzebowanie na finansowanie prac badawczo-rozwojowych, networking oraz środki na wynagrodzenie pracowników.
- **Proces komercjalizacji wymagać będzie wsparcia ze środków publicznych.** Udział badanych planujących pozyskanie inwestora korporacyjnego oraz dotacji/ grantu z programu rządowego wynosi aż 70% (jedynie 7% badanych deklaruje pozyskanie inwestora bez wsparcia publicznego).

## Załącznik nr 1: Tabele na potrzeby WCAG

Tabela 1 Liczba aplikacji złożonych do Poland Prize z poszczególnych krajów

| Region                    | Kraj pochodzenia | Liczba złożonych wniosków |
|---------------------------|------------------|---------------------------|
| .                         | Ukraina          | 324                       |
| Pozostałe kraje Europy CE | Estonia          | 101                       |
| Pozostałe kraje Europy CE | Białoruś         | 98                        |
| Pozostałe kraje Europy CE | Litwa            | 67                        |
| Pozostałe kraje Europy CE | Rumunia          | 56                        |
| Pozostałe kraje Europy CE | Łotwa            | 52                        |
| Pozostałe kraje Europy CE | Czechy           | 51                        |
| Pozostałe kraje Europy CE | Słowacja         | 37                        |
| Pozostałe kraje Europy CE | Węgry            | 31                        |
| Pozostałe kraje Europy CE | Bułgaria         | 30                        |
| Pozostałe kraje Europy CE | Serbia           | 22                        |
| Pozostałe kraje Europy CE | Chorwacja        | 20                        |
| Pozostałe kraje Europy CE | Inne             | 49                        |
| Pozostałe kraje Europy    | Wielka Brytania  | 144                       |
| Pozostałe kraje Europy    | Niemcy           | 109                       |
| Pozostałe kraje Europy    | Rosja            | 94                        |
| Pozostałe kraje Europy    | Włochy           | 67                        |
| Pozostałe kraje Europy    | Hiszpania        | 62                        |
| Pozostałe kraje Europy    | Holandia         | 40                        |
| Pozostałe kraje Europy    | Szwecja          | 31                        |
| Pozostałe kraje Europy    | Finlandia        | 30                        |
| Pozostałe kraje Europy    | Francja          | 30                        |
| Pozostałe kraje Europy    | Austria          | 20                        |
| Pozostałe kraje Europy    | Inne             | 97                        |
| Kraje poza Europą         | USA              | 250                       |
| Kraje poza Europą         | Indie            | 182                       |
| Kraje poza Europą         | Izrael           | 112                       |
| Kraje poza Europą         | Nigeria          | 37                        |
| Kraje poza Europą         | Turcja           | 34                        |
| Kraje poza Europą         | Singapur         | 30                        |
| Kraje poza Europą         | Gruzja           | 22                        |
| Kraje poza Europą         | Kanada           | 22                        |
| Kraje poza Europą         | Brazylia         | 20                        |
| Kraje poza Europą         | Inne             | 261                       |

Źródło: dane przekazane przez akceleratorzy

**Tabela 2** Struktura pochodzenia startupów aplikujących do Poland Prize

|                           | Fundacja Startup Hub Poland | Blue Dot Solutions | Huge Thing | Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości | Brinc Limited |
|---------------------------|-----------------------------|--------------------|------------|-------------------------------------|---------------|
| Ukraina                   | 16%                         | 24%                | 11%        | 13%                                 | 2%            |
| Pozostałe kraje Europy CE | 36%                         | 17%                | 22%        | 18%                                 | 6%            |
| Pozostałe kraje Europy    | 24%                         | 33%                | 26%        | 44%                                 | 27%           |
| Kraje poza Europą         | 25%                         | 26%                | 42%        | 26%                                 | 64%           |

Źródło: dane przekazane przez akceleratorzy

**Tabela 3** Liczba startupów zakwalifikowanych do Poland Prize z poszczególnych krajów

| Region                    | Kraj pochodzenia | Liczba wniosków zakwalifikowanych do akceleracji |
|---------------------------|------------------|--|
| .                         | Ukraina          | 9  |
| Pozostałe kraje Europy CE | Estonia          | 9  |
| Pozostałe kraje Europy CE | Białoruś         | 5  |
| Pozostałe kraje Europy CE | Litwa            | 4  |
| Pozostałe kraje Europy CE | Łotwa            | 3  |
| Pozostałe kraje Europy CE | Czechy           | 2  |
| Pozostałe kraje Europy CE | Rumunia          | 2  |
| Pozostałe kraje Europy CE | Węgry            | 1  |
| Pozostałe kraje Europy CE | Słowacja         | 1  |
| Pozostałe kraje Europy    | Wielka Brytania  | 10   |
| Pozostałe kraje Europy    | Niemcy           | 4  |
| Pozostałe kraje Europy    | Rosja            | 4  |
| Pozostałe kraje Europy    | Hiszpania        | 4  |
| Pozostałe kraje Europy    | Austria          | 2  |
| Pozostałe kraje Europy    | Portugalia       | 2  |
| Pozostałe kraje Europy    | Norwegia         | 2  |
| Pozostałe kraje Europy    | Belgia           | 2  |
| Pozostałe kraje Europy    | Dania            | 2  |
| Pozostałe kraje Europy    | Grecja           | 1  |
| Pozostałe kraje Europy    | Szwajcaria       | 1  |
| Pozostałe kraje Europy    | Holandia         | 1  |
| Pozostałe kraje Europy    | Włochy           | 1  |
| Pozostałe kraje Europy    | Irlandia         | 1  |
| Pozostałe kraje Europy    | Luksemburg       | 1  |
| Kraje poza Europą         | USA              | 13   |
| Kraje poza Europą         | Indie            | 4  |
| Kraje poza Europą         | Brazylia         | 2  |
| Kraje poza Europą         | Korea Południowa | 2  |
| Kraje poza Europą         | Kanada           | 2  |

| Region            | Kraj pochodzenia             | Liczba wniosków zakwalifikowanych do akceleracji |
|-------------------|------------------------------|--|
| Kraje poza Europą | Zjednoczone Emiraty Arabskie | 1  |
| Kraje poza Europą | Armenia                      | 1  |
| Kraje poza Europą | Chile                        | 1  |
| Kraje poza Europą | Argentyna                    | 1  |

Źródło: dane przekazane przez akceleratorzy

#### Tabela 4 Źródła informacji o programie akcelerycyjnym

Struktura odpowiedzi na pytanie: Skąd dowiedzieli się Państwo o programie akcelerycyjnym? (możliwość wyboru więcej niż jednej odpowiedzi)

| Odpowiedź  | Udział wskazań danej odpowiedzi |
|--|---------------------------------|
| Od przedstawiciela operatora/ programu akcelerycyjnego     | 30%                             |
| Ze strony internetowej operatora/ programu akcelerycyjnego | 28%                             |
| Od znajomych   | 24%                             |
| Z wydarzenia branżowego                                    | 9%                              |
| Z portalu informacyjnego                                   | 9%                              |
| Ze strony internetowej PARP                                | 7%                              |
| Nie wiem/ trudno powiedzieć                                | 4%                              |

Źródło: badanie monitoringowe uczestników Poland Prize (kwiecień 2019 - styczeń 2020); n = 46

#### Tabela 5 Braki informacyjne na etapie rekrutacji

Struktura odpowiedzi na pytanie: Jakich informacji zabrakło Państwu w trakcie rekrutacji do programu akcelerycyjnego? (możliwość wyboru więcej niż jednej odpowiedzi)

| Odpowiedź   | Udział wskazań danej odpowiedzi |
|---|---------------------------------|
| Źadnych – mieliśmy wszystkie interesujące nas informacje    | 63%                             |
| Z kim będziemy współpracować w programie akceleracji        | 17%                             |
| Jak przebiega proces rejestracji firmy w Polsce             | 15%                             |
| Na czym polegać będzie postakceleracja                      | 13%                             |
| Jak chronione jest prawo własności do pomysłu biznesowego   | 9%                              |
| Na jakich zasadach będziemy współpracować                   | 9%                              |
| Jak rozliczać się z wykonanych prac w programie akceleracji | 9%                              |
| Jak wydatkować grant  | 7%                              |
| Jakie są etapy programu akcelerycyjnego                     | 4%                              |
| Co powinna zawierać aplikacja do programu akceleracji       | 4%                              |
| Jak przebiega proces selekcji startupów                     | 4%                              |
| Inne  | 17%                             |

Źródło: badanie monitoringowe uczestników Poland Prize (kwiecień 2019 - styczeń 2020); n = 46

**Tabela 6 Źródła finansowania innych programów akceleracyjnych w których brali udział uczestnicy Poland Prize**

| Odpowiedź   | Udział wskazań danej odpowiedzi |
|---|---------------------------------|
| Program finansowany ze środków prywatnych (przedsiębiorstw/-a lub funduszu/ y inwestycyjnych) | 56%                             |
| Program współfinansowany z budżetu innego kraju spoza UE                                      | 25%                             |
| Program współfinansowany z budżetu innego kraju UE  | 16%                             |
| Nie wiem/ trudno powiedzieć   | 3%                              |

Źródło: badanie monitoringowe uczestników Poland Prize (kwiecień 2019 - styczeń 2020); n= 25

**Tabela 7 Struktura branżowa startupów uczestniczących w Poland Prize - wg kodów PKD przeważającej działalności**

| Kod PKD przeważającej działalności  | Udział w ogóle akcelerowanych startupów |
|---|---|
| Działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana | 41%                                     |
| Działalność wydawnicza  | 9%                                      |
| Działalność usługowa w zakresie informacji  | 7%                                      |
| Badania naukowe i prace rozwojowe   | 6%                                      |
| Pozostała produkcja wyrobów   | 5%                                      |
| Produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych  | 5%                                      |
| Działalność w zakresie architektury i inżynierii; badania i analizy techniczne                        | 5%                                      |
| Handel hurtowy, z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi  | 3%                                      |
| Pozostałe   | 20%                                     |

Źródło: Baza internetowa REGON; stan na 31.05.2021, n=101

**Tabela 8 Branże z którymi identyfikują się startupy uczestniczące w Poland Prize**

W tabeli przedstawiono branże, z którymi identyfikują się minimum 3 startupy uczestniczące w Poland Prize

| Branża                     | Liczba wskazań |
|----------------------------|----------------|
| FinTech                    | 12             |
| PropTech                   | 11             |
| AI                         | 11             |
| Data Science               | 10             |
| MarTech                    | 6              |
| MedTech                    | 6              |
| Energetyka                 | 6              |
| TravelTech                 | 5              |
| Transportation & logistics | 4              |

| Branża      | Liczba wskazań |
|-------------|----------------|
| ICT         | 3              |
| Elektronika | 3              |

Źródło: dane przekazane przez akceleratorzy

### Tabela 9 Impuls do rozpoczęcia prac nad produktem

Struktura odpowiedzi na pytanie: Co stanowiło impuls do rozpoczęcia prac nad Państwa produktem (wyroblem/ usługą/ rozwiązaniem)? (możliwość wyboru więcej niż jednej odpowiedzi)

| Odpowiedź  | Udział wskazań danej odpowiedzi |
|--|---------------------------------|
| Potrzeba zaobserwowana na rynku  | 39%                             |
| Potrzeba zgłoszona przez firmę, w której pracował pomysłodawca   | 26%                             |
| Prace B+R prowadzone na uczelni wyższej lub innej jednostce naukowej (w których uczestniczył pomysłodawca) | 26%                             |
| Potrzeba zgłoszona przez inną firmę  | 24%                             |
| Prace B+R prowadzone w innej firmie, w której pracował pomysłodawca  | 17%                             |

Źródło: badanie monitoringowe uczestników Poland Prize (kwiecień 2019 - styczeń 2020); n= 46

### Tabela 10 Zakładany model sprzedaży produktu

Struktura odpowiedzi na pytanie: Jak sprzedają/ będą sprzedawali Państwo swój produkt? (możliwość wyboru więcej niż jednej odpowiedzi)

| Odpowiedź                        | Udział wskazań danej odpowiedzi |
|----------------------------------|---------------------------------|
| B2B (business to business)       | 85%                             |
| B2C (business to consumer)       | 35%                             |
| B2A (business to administration) | 4%                              |

Źródło: badanie monitoringowe uczestników Poland Prize (kwiecień 2019 - styczeń 2020); n= 46

### Tabela 11 Liczba wypłaconych grantów w przedziałach kwotowych

| Wartość grantu    | Brinc Limited | Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości | Huge Thing | Blue Dot Solutions | Fundacja Startup Hub Poland |
|-------------------|---------------|-------------------------------------|------------|--------------------|-----------------------------|
| 0                 | 0             | 0                                   | 0          | 0                  | 11                          |
| (0 tys -10 tys]   | 0             | 0                                   | 0          | 0                  | 0                           |
| (10 tys - 20 tys] | 0             | 0                                   | 0          | 0                  | 0                           |
| (20 tys - 30 tys] | 0             | 0                                   | 0          | 1                  | 0                           |
| (30 tys - 40 tys] | 0             | 0                                   | 0          | 1                  | 0                           |
| (40 tys - 50 tys] | 0             | 0                                   | 0          | 0                  | 7                           |
| (50 tys - 60 tys] | 0             | 0                                   | 0          | 0                  | 0                           |
| (60 tys - 70 tys] | 0             | 0                                   | 0          | 0                  | 0                           |
| (70 tys - 80 tys] | 0             | 0                                   | 0          | 0                  | 2                           |
| (80 tys - 90 tys] | 0             | 0                                   | 1          | 0                  | 0                           |

| Wartość grantu      | Brinc Limited | Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości | Huge Thing | Blue Dot Solutions | Fundacja Startup Hub Poland |
|---------------------|---------------|-------------------------------------|------------|--------------------|-----------------------------|
| (90 tys - 100 tys]  | 0             | 0                                   | 0          | 2                  | 0                           |
| (100 tys - 110 tys] | 0             | 0                                   | 0          | 1                  | 3                           |
| (130 tys - 140 tys] | 0             | 0                                   | 0          | 0                  | 1                           |
| (150 tys - 160 tys] | 0             | 0                                   | 0          | 5                  | 0                           |
| (160 tys - 170 tys] | 0             | 0                                   | 9          | 3                  | 1                           |
| (170 tys - 180 tys] | 12            | 0                                   | 0          | 4                  | 0                           |
| (180 tys - 190 tys] | 6             | 0                                   | 0          | 0                  | 0                           |
| (190 tys - 200 tys] | 0             | 18                                  | 9          | 3                  | 1                           |

Źródło: dane przekazane przez akceleratory

**Tabela 12 Liczba startupów wg kwartału zakończenia udziału w Poland Prize**

| Kwartał | Liczba startupów |
|---------|------------------|
| 2019_1Q | 7                |
| 2019_2Q | 25               |
| 2019_3Q | 21               |
| 2019_4Q | 32               |
| 2020_1Q | 16               |

Źródło: dane przekazane przez akceleratory

**Tabela 13 Aktywność startupów uczestniczących w Poland Prize wg stanu na 31.05.2021**

| Akcelerator                         | Działalność kontynuowana (bez przerwy) | Działalność kontynuowana (wcześniej zawieszona) | Działalność zawieszona | Działalność zakończona |
|-------------------------------------|--|---|------------------------|------------------------|
| Huge Thing                          | 95%                                    | 0%  | 5%                     | 0%                     |
| Brinc Limited                       | 89%                                    | 0%  | 0%                     | 11%                    |
| Fundacja Startup Hub Poland         | 81%                                    | 0%  | 19%                    | 0%                     |
| Blue Dot Solutions                  | 75%                                    | 0%  | 25%                    | 0%                     |
| Gdańska Fundacja Przedsiębiorczości | 56%                                    | 6%  | 33%                    | 6%                     |

Źródło: Baza internetowa REGON; stan na 31.05.2021

**Tabela 14 Zapotrzebowanie na wsparcie ze środków publicznych (w najbliższych 2 latach)**

Średnia ocen; Ocena na skali od 1 - zdecydowanie niepotrzebne; 4 - zdecydowanie potrzebne

| Typ wsparcia   | Ocena zapotrzebowania<br>(wartość średnia dla<br>ogółu badanych) |
|--|--|
| środki na prace badawczo-rozwojowe                   | 3,4  |
| pomoc w kojarzeniu partnerów, networking             | 3,1  |
| środki na wynagrodzenie pracowników                  | 3,0  |
| środki na zakup wyposażenia (obiektu/lokalu/zakładu) | 2,9  |
| pomoc w wejściu na rynki zagraniczne                 | 2,9  |
| środki na działania inwestycyjne                     | 2,7  |
| dostęp do odpowiedniej infrastruktury                | 2,7  |
| pomoc w pozyskaniu finansowania zewnętrznego         | 2,6  |
| dostęp do specjalistycznych szkoleń dla pracowników  | 2,6  |
| dostęp do specjalistycznego doradztwa                | 2,5  |

Źródło: Badanie CAWI na startupach Poland Prize, w ramach projektu PARP pn. „StartUp Impact” (grudzień 2020),  
n=30

**Tabela 15 Udział przedsiębiorstw planujących wykorzystać wybrane źródła finansowania rozwoju firmy (w najbliższych 2 latach)**

| Źródło finansowania                                | Udział<br>odpowiedzi |
|--|----------------------|
| prywatni inwestorzy korporacyjni                   | 77%                  |
| programy rządowe (dotacje / granty)                | 73%                  |
| własne środki finansowe                            | 57%                  |
| banki lub inne instytucje finansowe                | 23%                  |
| online crowdfunding                                | 17%                  |
| rodzina, przyjaciele, znajomi                      | 3%                   |
| giełda lub alternatywne regulowane rynki publiczne | 3%                   |

Źródło: Badanie CAWI na startupach Poland Prize, w ramach projektu PARP pn. „StartUp Impact” (grudzień 2020),  
n=30