

I. Podstawowe informacje o złożonej ofercie

1. Organ administracji publicznej, do którego adresowana jest oferta	Zarząd Województwa Mazowieckiego			
2. Tryb, w którym złożono ofertę	Art. 19a ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie			
3. Rodzaj zadania publicznego	Działalność wspomagająca rozwój gospodarczy, w tym rozwój przedsiębiorczości			
4. Tytuł zadania publicznego	Wspieranie i rozwój klastrów i inicjatyw klastrowych oraz wzmocnienie ich pozycji konkurencyjnej na rynku, w tym m.in. promowanie współpracy między sferą nauki i biznesu			
5. Termin realizacji zadania publicznego	Data rozpoczęcia	31.10.2016	Data zakończenia	09.12.2016

*Dariusz
Koloda
19.10.2016*

II. Dane oferenta

1. Nazwa oferenta, forma prawna, numer Krajowego Rejestru Sądowego lub innej ewidencji, adres siedziby oraz adres do korespondencji (jeżeli jest inny od adresu siedziby)	
Stowarzyszenie Studentów i Absolwentów Wydziału Chemicznego Politechniki Warszawskiej KLATRAT Forma prawna: stowarzyszenie KRS: 0000274982 Adres: ul. Noakowskiego 3, 00-664 Warszawa	
2. Inne dodatkowe dane kontaktowe, w tym dane osób upoważnionych do składania wyjaśnień dotyczących oferty (np. numer telefonu, adres poczty elektronicznej, numer faksu, adres strony internetowej)	Koloda Dariusz, tel: 697-555-154 dariusz.koloda@gmail.com www.klatrat.org

III. Zakres rzeczowy zadania publicznego

1. Opis zadania publicznego proponowanego do realizacji wraz ze wskazaniem, w szczególności celu, miejsca jego realizacji, grup odbiorców zadania oraz przewidywanego do wykorzystania wkładu osobowego lub rzeczowego
Opis i cel projektu: Celem projektu jest organizacja Konferencji Venture Day Warsaw, która będzie realizowana w dniu 1 grudnia 2016 roku w Centrum Zarządzania Innowacjami i Transferem Technologii Politechniki Warszawskiej (CZliTT PW). Głównym celem konferencji Venture Day jest stworzenie przestrzeni do spotkania się środowiska twórców innowacyjnych technologii pochodzących ze środowiska naukowego z inwestorami kapitałowymi oraz przedstawicielami firm technologicznych, zainteresowanych wspieraniem innowacyjnych projektów o potencjale komercyjnym. Projekt jest zaadresowany w szczególności do naukowców pochodzących

z jednostek naukowych będących członkami **Mazowieckiego Klastra Chemicznego**, zrzeszającego podmioty z branży chemicznej.

W ramach Konferencji wybrani przedstawiciele środowiska młodych przedsiębiorców i naukowców będą mieli możliwość zaprezentowania swoich projektów przed inwestorami podczas krótkich 3-minutowych wystąpień (tzw. elevator pitch). Następnie odbędą się indywidualne 20-minutowe spotkania wybranych innowatorów z inwestorami w formule tzw. speed datingu. Podczas wydarzenia każdy z uczestników będzie miał szansę odbyć przynajmniej kilka spotkań z przedstawicielami funduszy inwestycyjnych i/lub firm branżowych zainteresowanych wdrażaniem innowacyjnych technologii.

Koncepcja Venture Day Warsaw oparta jest o dużą intensywność oraz efektywność spotkań. W przeciągu kilku godzin trwania wydarzenia odbędzie się około 100 spotkań twórców innowacyjnych technologii z przedstawicielami funduszy inwestycyjnych oraz firm technologicznych. Rekrutacja i promocja przedsięwzięcia będzie prowadzona przede wszystkim na mazowieckich uczelniach wyższych, dlatego organizatorzy przewidują obecność przedstawicieli środowiska akademickiego oraz przedstawicieli firm wywodzących się z tych uczelni. Zetknięcie ze sobą różnych środowisk działających w obszarze innowacji przełoży się bezpośrednio na kreowanie postaw proinnowacyjnych wśród członków klastra. Przedstawiciele Mazowieckiego Klastra Chemicznego będą mieli okazję nawiązania nowych kontaktów z przedsiębiorstwami, które będą mogły dołączyć do grona członków w/w klastra, dzięki czemu będą one mogły rozszerzyć zakres swojej działalności.

Miejsce realizacji projektu:

Konferencji Venture Day Warsaw będzie realizowana w przestrzeniach konferencyjnych Centrum Zarządzania Innowacjami i Transferem Technologii Politechniki Warszawskiej (CZliTT PW).

Opis grupy adresatów:

Konferencja Venture Day Warsaw skierowana jest do przedstawicieli środowiska naukowego, którzy są twórcami innowacyjnych technologii i rozważają założenie własnej firmy, inwestorów indywidualnych i funduszy inwestycyjnych oraz istniejących firm technologicznych, zainteresowanych wspieraniem i wdrażaniem innowacyjnych technologii.

Termin konferencji Venture Day Warsaw:

01.12.2016 r.

Zadania przewidziane do realizacji w projekcie:

1. Działania przygotowawcze:

- a. podpisanie umów partnerskich,
- b. potwierdzenie kluczowych terminów związanych z realizacją przedsięwzięcia,
- c. stworzenie strony internetowej wydarzenia,
- d. stworzenie Systemu Identyfikacji Wizualnej (SIW) konferencji oraz materiałów promocyjnych,
- e. opracowanie regulaminów i zasad formalnych realizacji konferencji i udziału w niej poszczególnych grup interesariuszy

2. Kampania promocyjna projektu:

- a. promocja projektu w mediach społecznościowych,
- b. promocja projektu w mediach tradycyjnych (wywiady w lokalnych radio i telewizji, darmowe artykuły w prasie drukowanej),
- c. promocja projektu na stronach internetowych partnerów projektu,
- d. rozesłanie informacji mailowej o realizacji projektu do pracowników naukowych i studentów uczelni wyższych
- e. rozesłanie informacji mailowej o realizacji projektu do członków Mazowieckiego Klastra Chemicznego oraz Klastra BTM
- f. rozesłanie informacji o realizacji projektu do wszystkich firm zarejestrowanych w Akademickich Inkubatorach Przedsiębiorczości oraz Business Linkach w Warszawie (obie sieci będą partnerami projektu)
- g. rozesłanie informacji o projekcie za pośrednictwem organizacji i instytucji działających na rzecz wspierania naukowców np. Fundacja na Rzecz Nauki Polskiej, MNiSW, NCBR, NCN, Stowarzyszenie, Top500 Innovators, AMU PAN, Klub Stypendystów FNP, Obywatele Nauki,
- h. rozesłanie informacji o projekcie za pośrednictwem organizacji i instytucji działających na rzecz wspierania przedsiębiorców np. PARP, ARP, Konfederacja Lewiatan, BCC, Pracodawcy RP,
- i. rozesłanie informacji o projekcie za pośrednictwem organizacji i instytucji działających na rzecz wspierania startupów np. Fundacja Startup Poland, Startup Grind, i. rozwieszenie plakatów informacyjnych o projekcie na uczelniach wyższych i w instytutach naukowych na terenie Warszawy.

3. Rekrutacja do udziału w konferencji:

- a. przyjmowanie zgłoszeń uczestników za pośrednictwem internetowej platformy do zapisów (konieczne będzie wypełnienie wraz ze zgłoszeniem przygotowanego formularz zgłoszeniowego zawierający następujące informacje:
 - i. metryczka - dane osobowe kandydata, ze wskazaniem miejsca zamieszkania i/lub adresu siedziby firmy
 - ii. opis technologii - jakiej branży dotyczy technologia, jaki problem rozwiązuje, jaki jest jej poziom zaawansowania technologicznego TRL, jaki jest stopień złożoności rozwiązania (czy trudno je skopiować), jakie nakłady inwestycyjne są niezbędne do dalszego rozwoju technologii
 - iii. opis zespołu realizującego projekt wraz ze wskazaniem posiadanych kompetencji poszczególnych członków zespołu
 - iv. opis potencjału rynkowego technologii, konkurencji, planowanego modelu biznesowego, szacowanych przychodów ze sprzedaży
 - v. opis nowości rozwiązania i możliwości objęcia go ochroną patentową
 - vi. opis pozyskane do tej pory wsparcia finansowego i wypracowanych przychodów projektu (o ile dotyczy)
 - b. przekazanie informacji o uczestnikach konferencji gronu inwestorów oraz przedstawicieli firm technologicznych biorących udział w konferencji w celu wskazania twórców technologii, z którymi odbędą się spotkania speed dating.
 - c. przygotowanie macierzy spotkań „speed dating”
4. Realizacja Venture Day Warsaw w dniu 1 grudnia 2016
 5. Przygotowanie sprawozdania finansowego i merytorycznego Projektu.

Wkład osobowy i rzeczowy:

W projekcie przewidziano zaangażowanie co najmniej 2 osób z ramienia Wnioskodawcy.

Z ramienia Wnioskodawcy za realizację projektu odpowiedzialny będzie

Mgr inż. Dariusz Kołoda:

Współzałożyciel i Prezes Zarządu Stowarzyszenia Studentów i Absolwentów Wydziału Chemicznego Politechniki Warszawskiej KLATRAT, aktywnie działającego na rzecz integracji środowiska chemików na Mazowszu. Współzałożyciel i Prezes zarządu spółki Innovation Hub zajmującej się wdrażaniem innowacji oraz komercjalizacją wyników badań naukowych. Absolwent Politechniki Warszawskiej na kierunku technologia chemiczna oraz studiów podyplomowych „Ochrona własności intelektualnej” na Uniwersytecie Warszawskim. Laureat rządowych

programów stażowych: Top 500 Innovators realizowanego na University of California Berkeley oraz Programu SIMS (Science Infrastructure Management Support), realizowanego w Instytutach Fraunhoffera w Dreźnie i Lipsku oraz w firmie IBM w Nowym Jorku. W latach 2013-2015 pracował jako broker innowacji na Uniwersytecie Warszawskim, w ramach rządowego programu Brokerzy Innowacji. Odpowiedzialny był za budowanie współpracy między światem nauki i biznesu, aktywnie wspierał transfer technologii i komercjalizację wyników badań naukowych oraz ochronę własności intelektualnej powstałej na Uniwersytecie Warszawskim. W latach 2008-2013 pracował jako menedżer projektów naukowo-badawczych na UW, gdzie był odpowiedzialny za pozyskiwanie środków na projekty R&D (pozyskanych ponad 35 mln zł na realizację ponad 20 projektów), nadzór nad ich realizacją oraz sprawozdawczość. Trener umiejętności miękkich z dużym doświadczeniem, wieloletni działacz społeczny w warszawskich i ogólnopolskich organizacjach społecznych i pozarządowych.

Opis potrzeb wskazujących na konieczność wykonania zadania publicznego:

Zgodnie z publikowanymi co roku rankingami innowacyjności, np. European Innovation Scoreboard, Polska od lat znajduje się w gronie krajów o umiarkowanym poziomie innowacyjności, plasując się na 27 miejscu w Unii Europejskiej i na 45 miejscu na świecie (na podstawie rankingów za 2015 rok). W rankingach wyprzedzają nas nasi najbliżsi sąsiedzi: Czechy, Słowacja czy Estonia.

Na szczególną uwagę zasługuje niewielki udział przedstawicieli środowiska akademickiego w komercjalizowanych rozwiązaniach.

Źródeł takiego stanu jest wiele, do jednych z najistotniejszych zaliczyć można:

- niskie nakłady na działalność badawczo-rozwojową (0,9 proc. PKB w 2013 przy średniej unijnej na poziomie około 2 proc. PKB)
- niskie nakłady sektora prywatnego na badania i rozwój
- niska w stosunku do innych państw europejskich liczba europejskich i światowych zgłoszeń patentowych
- niechęć firm do współpracy z uczelniami i instytutami badawczymi, co przekłada się bezpośrednio na niskie wskaźniki komercjalizacji
- słaba dostępność środków na finansowanie preseed i seed dla innowacyjnych pomysłów (problem "Doliny śmierci")
- młody i niedojrzały ekosystem innowacji

- niewielki stopień komercjalizacji prac badawczych i rozwojowych prowadzonych przez młodych naukowców w stosunku do krajów Europy Zachodniej, czy Stanów Zjednoczonych.

Jedną z istotnych przyczyn niskiej pozycji Polski w rankingach innowacji, którą warto tutaj przytoczyć jest słabo rozwinięty ekosystem innowacji, który dopiero w ostatnich 2-3 latach zaczął się dynamicznie rozwijać oraz niewielki stopień udziału w nim przedstawicieli wywodzących się z Uczelni Wyższych. Osoby zawodowo zajmujące się komercjalizacją innowacji od lat wskazują na bardzo niski poziom wiedzy wśród naukowców, którzy są naturalnym źródłem innowacji na całym świecie. Wskazywany jest również bardzo ograniczony dostęp do osób, którym udało się odnieść sukces we wdrażaniu nowych technologii.

Udział przedstawicieli środowiska akademickiego, posiadających pomysł na rozwój produktów, czy usług na podstawie prowadzonych badań na uczelni jest wyjściem naprzeciw opisanym powyżej potrzebom niedoświadczonego środowiska borykającego się z brakiem elementarnej często wiedzy z zakresu rozwijania innowacji, a często także z brakiem wystarczającej śmiałości do wdrożenia wypracowanych rozwiązań. Udział przedstawicieli środowisk klastrowych, a więc jednostek działających w ramach ekosystemu innowacji i aktywnie rozwijających ten system, dodatkowo pozwoli na zaakcentowanie tego, jak istotne jest budowanie postaw proinnowacyjnych w środowisku naukowym. Jednocześnie przedstawiciele środowiska naukowego biorący udział w konferencji będą mieli możliwość zapoznania się z charakterem działalności obu klastrów i uzyskania informacji, jaki rodzaj pomocy mogą od nich uzyskać. Biorąc pod uwagę, że osoby posiadające własną firmę lub myślące o jej założeniu, często nie zdają sobie sprawy z istnienia klastrów, a już w ogóle z realizowanych przez nie celów, takie spotkanie pozwoli na uzyskanie pierwszych informacji i wzajemnych relacji tych środowisk.

Dzięki kontaktowi z doświadczonymi ekspertami, posiadającymi sukcesy we wdrażaniu technologii, również w skali globalnej i inwestorami w czasie indywidualnych spotkań, uczestnicy konferencji będą mieli szansę poznać efektywne metody i narzędzia do pracy nad swoim projektem, dzięki czemu mogą zwiększyć szansę jego powodzenia, a także otrzymać ekspercką oceną swoich rozwiązań pod kątem biznesowym.

2. Zakładane rezultaty realizacji zadania publicznego

Partnerstwo w wydarzeniu następujących klastrów:

- Mazowiecki Klaster Chemiczny

Ogólne rezultaty działania:

- Udział w konferencji około 80 uczestników (w tym przedstawicieli środowisk naukowych, funduszy inwestycyjnych oraz firm technologicznych)
- Minimum 40 prezentacji elevator pitch wygłoszonych podczas konferencji
- Minimum 15 inwestorów oraz przedstawicieli firm technologicznych obecnych w czasie konferencji
- Minimum 100 spotkań twórców technologii z inwestorami/przedstawicielami firm technologicznych w formule „speed dating”

Rezultaty działania korzystne dla klastrów:

- Promocja działalności klastrów w środowisku naukowym, inwestorskim oraz wśród firm technologicznych
- Poszerzenie sieci kontaktów o potencjalnych nowych członków klastrów
- Zacieśnienie współpracy z uczelniami wyższymi – przede wszystkim z Politechniką Warszawską oraz Uniwersytetem Warszawskim

Rezultaty działania korzystne dla przedstawicieli nauki:

- Spotkanie ze środowiskiem inwestorskim oraz firmami technologicznymi, umożliwiające omówienie wzajemnych potrzeb
- Poznanie wymagań środowiska inwestorskiego względem projektów wywodzących się z uczelni wyższych, które chciałyby pozyskać inwestora
- Poznanie oczekiwań rynku w branżach, których dotyczyć będą projekty prezentowane podczas konferencji.

IV. Szacunkowa kalkulacja kosztów realizacji zadania publicznego (w przypadku większej liczby kosztów istnieje możliwość dodania kolejnych wierszy)

Lp.	Rodzaj kosztu	Koszt całkowity (zł)	do poniesienia z wnioskowanej dotacji (zł)	do poniesienia ze środków finansowych własnych, środków pochodzących z innych źródeł, wkładu osobowego lub rzeczowego (zł)
	Wynajem sal konferencyjnych	1500	1000	500
	Katering	6400	1400	5000
	Stworzenie strony internetowej	3000	1600	1400
	Stworzenie materiałów promocyjnych	2000	1000	1000
	Promocja konferencji w	3000	1000	2000
	Koordinator projektu (4 m-ce x 3000 zł brutto)	12000	3000	9000
	Obsługa księgowa	2000	1000	1000
	RAZEM:	29900	10000	19900

Oświadczam(y), że:

- 1) proponowane zadanie publiczne będzie realizowane wyłącznie w zakresie działalności pożytku publicznego oferenta;
- 2) w ramach składanej oferty przewidujemy pobieranie*/~~nepobieranie~~* świadczeń pieniężnych od adresatów zadania;
- 3) wszystkie podane w ofercie oraz załącznikach informacje są zgodne z aktualnym stanem prawnym i faktycznym;
- 4) oferent*/~~oferenci~~* składający niniejszą ofertę nie zalega(ją)*/~~zalega(ją)~~* z opłacaniem należności z tytułu zobowiązań podatkowych;
- 5) oferent*/~~oferenci~~* składający niniejszą ofertę nie zalega(ją)*/~~zalega(ją)~~* z opłacaniem należności z tytułu składek na ubezpieczenia społeczne.

Dariusz Kołoda

Prezes Zarządu

Dr inż. MARIUSZ TRYZNOWSKI
VICE PREZES ZARZĄDU

(podpis osoby upoważnionej lub podpisy osób upoważnionych do składania oświadczeń woli w imieniu oferenta)

KLATRAT
Stowarzyszenie Studentów i Absolwentów
Wydziału Chemicznego Politechniki Warszawskiej
00-664 Warszawa, ul. Noakowskiego 3
NIP 7010077031, Regon 140921881
www.klatrat.pl

Data 06.10.2016

Załącznik:

W przypadku gdy oferent nie jest zarejestrowany w Krajowym Rejestrze Sądowym – potwierdzona za zgodność z oryginałem kopia aktualnego wyciągu z innego rejestru lub ewidencji.