

Akcelerator **AHA**

Dołącz do Akceleratora AHA na
business.lifescience.pl/akcelerator-aha/

PRZYSPIESZAMY INNOWACJE DLA STARZEJĄCEGO SIĘ SPOŁECZEŃSTWA

Akcelerator AHA to program rozwoju innowacji dedykowany startupom i zespołom projektowym, które tworzą rozwiązania odpowiadające na wyzwania związane z procesem starzenia się społeczeństwa.

Program koncentruje się na wsparciu innowacyjnych technologii i usług „przyjaznych seniorom”, mających potencjał do wdrożenia w systemie ochrony zdrowia, opieki społecznej oraz codziennego życia osób starszych.





O Akceleratorze AHA

Celem programu jest wsparcie rozwoju innowacji adresujących wyzwania starzejącego się społeczeństwa.

Działanie polega na podnoszeniu wartości innowacyjnych pomysłów poprzez ich lepsze dopasowanie do realnych potrzeb rynku oraz wsparcie w nawiązywaniu kontaktów z firmami i organizacjami, które potrzebują innowacyjnych rozwiązań i technologii „przyjaznych seniorom”.

AKCELERATOR AHA koncentruje się na podnoszeniu poziomu gotowości do innowacji (Innovation Readiness Level), działając przy tym we współpracy z interesariuszami, aby razem wybierać i wspierać innowacje, które mają potencjał wdrożenia, odpowiadając na realne potrzeby rynku. Bierzymy pod uwagę wyzwania starzejącego się społeczeństwa: przewiduje się, że liczba obywateli powyżej 65 roku życia podwoi się w ciągu następnych 50 lat, a taka zmiana demograficzna wymaga innowacji dla zrównoważonych systemów opieki zdrowotnej i społecznej.

W poprzedniej edycji programu, w ramach działań Specjalnej Grupy Roboczej SIG AHA, zdefiniowaliśmy 17 niezaspokojonych potrzeb i zebraliśmy opisy 68 projektów, które w Małopolsce zajmowały się problemami starzenia się. Zidentyfikowaliśmy przy tym dwie główne luki:

- a) Niewystarczający rozwój większości innowacyjnych pomysłów, adresujących wyzwania starzejącego się społeczeństwa, aby mogły one osiągnąć zdolność rozwoju na rynku.
- b) Brak kompetencji przedsiębiorczych, biznesowych i sieciowych na wczesnych etapach rozwoju startupów/innowacji.

Program Akceleratora AHA ma na celu dostarczyć umiejętności miękkich i twardych, najbardziej brakujących w sektorze startupów: zarządzania innowacjami, przedsiębiorczości i przywództwa.



O programie

Celem działania jest rozwinięcie zdolności innowacyjnych i przedsiębiorczych 15 startupów, akceleracja ich innowacyjnych pomysłów i wsparcie w nawiązaniu kontaktów z partnerami i inwestorami.

Program wykorzystuje systematyczny model oceny i kierowania rozwojem pomysłu w sześciu wymiarach gotowości innowacyjnej (Innovation Readiness Level), opracowany przez szwedzki instytut KTH (<https://kthinnovationreadinesslevel.com/>). Skala IRL mapuje 4-etapowy proces (*formowanie, dopasowanie problemu do rozwiązania, dopasowanie produktu do rynku, wzrost*).

W programie Akceleratora AHA, skupiamy się na innowacjach, które przeszły etap „formowania” i wymagają wsparcia przez etap „dopasowania problemu do rozwiązania”. Program obejmie cztery wymiary, kluczowe dla zamknięcia luki „problem-rozwiązanie”:

1. gotowość dla konsumenta (CRL),
2. gotowość zespołu (TMRL),
3. gotowość biznesowa (BRL),
4. technologia i własność intelektualna (TIP RL).

Program Akceleratora AHA będzie angażował profesjonalistów, którzy zapewnią mentoring i wskazówki dostosowane do realnych potrzeb rynku. Będą oni reprezentować „stronę popytu” — organizacje zainteresowane wspieraniem lub nabywaniem technologii związanych ze starzeniem się.

(IRL)	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Customer Readiness Level CRL	Hipoteza dotycząca możliwych potrzeb na rynku.	Określone konkretne potrzeby na rynku.	Ustalenie pierwszej informacji zwrotnej z rynku.	Potwierdzenie problemu/potrzeb od kilku klientów lub użytkowników	Ustalenie zainteresowania produktem i relacji z klientami docelowymi.	Korzyści z produktu potwierdzone poprzez partnerstwa lub pierwsze testy klientów.	Klienci w rozszerzonym teście produktu lub pierwszej sprzedaży testowej.	Pierwsze sprzedane produkty i zwiększone wysiłki w zakresie ustrukturyzowanej sprzedaży.	Szeroka sprzedaż produktów, która ma charakter skalowalny.
Team Readiness Level TMRL	Niewielki wgląd w potrzebę zespołu (zwykle jednostki). Brak niezbędnych kompetencji/zasobów.	Wgląd i pierwszy pomysł na niezbędne kompetencje lub zasoby zewnętrzne (np. partnerów).	Obecnych jest kilka niezbędnych kompetencji/zasobów. Określono niezbędne kompetencje/zasoby (i plan ich znalezienia).	Obecny jest lider. Kilka niezbędnych kompetencji na miejscu. Zainicjowany plan rekrutacji lub zabezpieczenia dodatkowych kluczowych zasobów.	Początkowy zespół założycielski z głównymi niezbędnymi kompetencjami. Zespół zgadza się co do własności i ról oraz ma zbieżne cele	Komplementarny, zróżnicowany i zaangażowany zespół ze wszystkimi niezbędnymi kompetencjami/zasobami, w tym zarówno biznesowymi, jak i technicznymi.	Zespół i kultura są w pełni wdrożone i proaktywnie rozwijane. Zaktualizowany plan budowania niezbędnego zespołu w dłuższej perspektywie.	Zarząd i dyrektor generalny na miejscu. Profesjonalne wykorzystanie zarządu/doradców. Aktywowany plan i rekrutacja w celu budowania długoterminowego zespołu.	Wysoce wydajny, dobrze zorganizowany zespół i organizacja, która jest utrzymywana i wydajna w czasie.
Business Readiness Level BRL	Hipotezy dotyczące możliwej koncepcji biznesowej Niewielka wiedza lub wgląd w rynek i konkurencję	Opisano pierwszą możliwą koncepcję biznesową (np. NABC). Zidentyfikowano ogólny rynek i niektórych konkurentów /alternatywy	Projekt modelu biznesowego w modelu canvas (z wyłączeniem przychodów/kosztów) Opisano potencjał rynkowy i kompletny przegląd konkurencji	Pierwsza wersja modelu przychodów, w tym hipotezy cenowe Zweryfikowana pozycja konkurencyjna/ unikalność dzięki sprzężeniu zwrotnemu z rynku Pierwsza wersja pełnego modelu biznesowego w	Części modelu biznesowego przetestowane na rynku i zaktualizowane w modelu canvas	Pełny model biznesowy, w tym ceny zweryfikowane u klientów (poprzez sprzedaż testową)	Dopasowanie produktu do rynku i chęć płatności klientów wykazane Atrakcyjne prognozy przychodów w stosunku do kosztów (potwierdzone	Sprzedaż i metryki pokazują, że model biznesowy się sprawdza i może być skalowany Model biznesowy jest dopracowany w celu	Model biznesowy jest ostateczny i skaluje się wraz ze wzrostem powtarzających się przychodów, co skutkuje rentownym

			modelu canvas (w tym przychody/ koszty) Pierwsze prognozy pokazujące wykonalność ekonomiczną i potencjał rynkowy			danymi i sprzedażą)	zbadania i	większej liczby opcji przychodów	zrównoważonym biznesem
IPR Readiness Level (IPRL)	Hipotezy dotyczące możliwych praw własności intelektualnej, które możesz posiadać (takich jak patenty, oprogramowanie, prawa autorskie, wzory, tajemnice handlowe itp.)	Zidentyfikowano różne formy możliwych praw własności intelektualnej, które posiadasz. Wyjaśniono własność i wyraźnie posiadasz/kontrolujesz prawa własności intelektualnej.	Szczegółowy opis możliwych praw własności intelektualnej (np. wynalazek lub kod) Wstępne przeszukanie dziedziny technicznej i istniejących praw własności intelektualnej.	Potwierdzono, czy ochrona jest możliwa i na co (np. patentowalność). Podjęto decyzję, dlaczego chronić określone prawa własności intelektualnej (znaczenie biznesowe).	Wdrożono projekt strategii praw własności intelektualnej/patentowej w celu wykorzystania praw własności intelektualnej w biznesie. Złożono pierwszy kompletny wniosek patentowy (lub inne rejestracje praw własności intelektualnej)	Wdrożono strategię praw własności intelektualnej/patentowej i wspierano biznes. Pozytywna odpowiedź na złożone wnioski Wstępna ocena swobody działania (lub krajobrazu)	Wszystkie istotne prawa własności intelektualnej zgłoszone (np. dodatkowe patenty). Wejście patentu w fazę krajową/regionalną.	W pełni wdrożono strategię praw własności intelektualnej i zarządzanie prawami własności intelektualnej . Bardziej kompleksowa ocena swobody działania.	Silne wsparcie praw własności intelektualnej i ochrona biznesu. Patent przyznany w odpowiednich krajach i utrzymany w mocy
Technology Readiness Level (TRL)	Podstawowe zasady przestrzegane	Koncepcja technologii i/lub jej zastosowanie sformułowane	Analityczny i eksperymentalny dowód koncepcji krytycznej funkcji i/lub cech	Walidacja technologii w laboratorium	Walidacja technologii w odpowiednim środowisku	Demonstracja technologii w odpowiednim środowisku	Demonstracja prototypu technologii w środowisku operacyjnym	Rzeczywisty system technologiczny ukończony i zakwalifikowany poprzez test i demonstrację	Rzeczywisty system technologiczny sprawdzony w środowisku operacyjnym



Nabór do AKCELERATORA AHA

Do programu przyjmujemy tylko 15 innowacyjnych projektów, wyłonionych w dwóch ścieżkach selekcji:

- A. **Otwarty konkurs i zgłoszenie do programu poprzez formularz aplikacyjny.** Selekcja zostanie przeprowadzona na podstawie dwóch grup kryteriów:
 - (i) ukończony etap „formacji”, tj. (wymagany poziom) CRL(3), TMRL(3), BRL(2), TIP(2),
 - (ii) potencjał biznesowy (eksperymentalny POC, unikalne zasoby wiedzy potencjalny IP, finansowanie POC).
- B. **AHAthon** – którego wyzwania dotyczyć będą nierozwiązanych potrzeb seniorów. Do udziału w hackathonie zostanie przyjętych siedem zespołów składających się maksymalnie z siedmiu osób. Pracę wspierać będą mentorzy obecni na sesji roboczej i prezentacyjnej.



Bootcamp AHA Innovations

Projekty zakwalifikowane do Akceleratora AHA wezmą udział w Bootcampie AHA Innovations, którego celem jest podniesienie ich poziomu gotowości innowacyjnej (IRL), zwiększenie umiejętności biznesowych i stworzenie możliwości nawiązywania kontaktów i dostępu do inwestorów i finansowania.

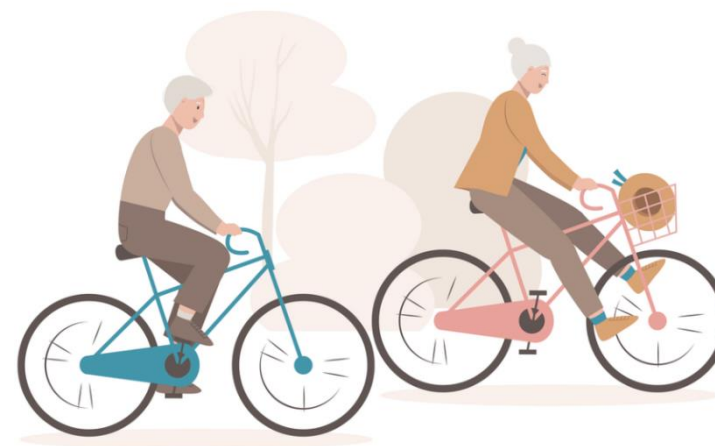
Bootcamp AHA składa się z czterech elementów:

Dołącz do Akceleratora AHA na business.lifescience.pl/akcelerator-aha/

1. **Seminaria kompetencyjne** – nawiązują do luki „problem-rozwiązanie” i mają na celu zwiększenie kompetencji w czterech uzupełniających się dziedzinach:
 - (1) **klent**: zrozumienie potrzeb użytkowników końcowych, projektowanie przyjaznych rozwiązań zgodnie z zasadami UX i dostępności, testowanie pomysłów w oparciu o potrzeby; Praktyczna wiedza na poziomie 4-6 CRL.
 - (2) **zespół**: kompetencje, własność i role w firmie, współpraca, komunikacja, motywacja; Praktyczna wiedza na poziomie 4-5 TMRL.
 - (3) **biznes**: konkurencyjność i strategia, partnerstwa, potencjał rynku, finansowanie, model biznesowy; Praktyczna wiedza na poziomie BRL 3-5.
 - (4) **Technologia - Produkt - IP**: własność intelektualna, testowanie i walidacja produktu, integracja i skalowalność. Warsztaty będą wzbogacone o studia przypadków i sesje Q&A. Praktyczna wiedza na poziomie 4-5 IPR oraz 4-6 TRL.
2. **Indywidualny mentoring** - realizowany przez ekspertów z branży , w tym przedstawicieli „popytu” na innowacyjne rozwiązania dla seniorów. Mentoring będzie dotyczyć „dopasowania problemu do rozwiązania” każdego z projektów indywidualnie i ma na celu opracowanie planu rozwijania tych projektów na skali IRL. Każdy uczestniczący w programie projekt (startup) otrzyma do 10 godzin indywidualnego wsparcia w czterech powiązanych dziedzinach.
3. **Sesje pitchingowe** – trening prezentacji w celu uzyskania informacji zwrotnej na temat postępów projektu, poprawy umiejętności prezentacyjnych i budowania potencjalnych partnerstw i współpracy. Zaplanowane są trzy otwarte wydarzenia pitchingowe, obejmujące networking, w których uczestnicy programu mogą wystąpić na żywo.
4. **Konkurs pitchingowy podczas Life Science Open Space 2025** – prezentacja projektów przed inwestorami i potencjalnymi partnerami podczas sesji LifeScience StartUp Scena w ramach wydarzenia LSOS (27-28 listopada 2025 r. w Krakowie).

Aktywne, zdrowe starzenie się

– temat strategiczny w Małopolsce



Długoterminowa współpraca z władzami regionalnymi w domenie „Aktywne, zdrowe starzenie się” stanowi strategiczne tło dla programu Akceleratora AHA. Program kontynuuje działania Grupy Tematycznej (SIG) AHA i ma na celu dalsze rozwijanie i podtrzymywanie modelu współpracy międzyregionalnej z udziałem wszystkich interesariuszy z całego Regionu. Do tej pory wspólnie testowaliśmy proces akceleracji innowacji skupiony na domenie AHA, ułatwiliśmy oddolny, cykliczny proces identyfikowania, uzyskiwania dostępu i wspierania pomysłów na projekty, które odpowiadają na rzeczywiste potrzeby, oraz przekazywaliśmy informacje zwrotne na poziomie polityki w celu kierowania i organizowania interwencji ukierunkowanych na domenę w ramach Regionalnej Strategii Innowacji.

Zbudowaliśmy również mosty między domenami RIS, takimi jak Digital Healthcare, czy Innowacyjny Szpital. Projekt bezpośrednio wspiera opracowywanie, walidację i wdrażanie przyjaznych starzeniu się innowacji i technologii w powiązaniu z innymi domenami w ramach RIS. Wreszcie, projekt buduje długoterminową innowację systemową i potencjał przedsiębiorczy, wzmacniając w ten sposób zrównoważony rozwój całego ekosystemu innowacji.



Zaproszenie do współpracy

Zapraszamy do współpracy firmy i organizacje zainteresowane identyfikacją i pozyskaniem innowacyjnych rozwiązań i technologii adresujących problemy związane ze zdrowiem i jakością życia seniorów lub zdrowym aktywnym starzeniem się (zdrowowiecznością).

Udział w roli partnera w programie akceleryjnym pozwala zdefiniować własne, konkretne potrzeby lub wyzwania (strona popytu), które zostaną przedstawione społeczności badaczy, wynalazców i startupów (strona podaży). Takie zaangażowanie od problemu do rozwiązania zwiększa szanse na sukces dla obydwu zaangażowanych stron, tj. potrzebującego i pomysłodawcy. Interesariusze chcący dołączyć do programu, muszą zadeklarować co najmniej aktywne zaangażowanie i wkład merytoryczny w program Bootcampu.

**DOŁĄCZ DO
AKCELERATORA
AHA!**



**Dołącz jako
StartUp**

Zgłoś swój projekt do programu Akcelerator AHA



Dołącz do Akceleratora AHA na business.lifescience.pl/akcelerator-aha/