



**MEDTRENDS 2018 - EUROPEJSKIE FORUM NOWOCZESNEJ OCHRONY ZDROWIA**  
**WARSZTATY MEDTRENDS – StartUP!**

**Zabrze, 24.05.2018**

organizowane pod patronatem honorowym Krajowej Izby Gospodarczej  
we współpracy z Fundacją Przesiębiorczości Technologicznej – Akceleratorem MIT Enterprise Forum  
Poland i Grupą ADAMED, SpeedUP Venture Capital Group oraz Krajową Izbą Gospodarczą

**PROGRAM**

**Miejsce:** Śląski Park Technologii Medycznych Kardio-Med Silesia, Zabrze, ul. M. Curie-Skłodowskiej 10c

9.00-10.00	<b>REJESTRACJA</b>
10.00-10.15	<b>Uroczyste otwarcie Warsztatów MedTrends – StartUP! 2018</b>
10.15-11.30	<b>SESJA I</b>
10.15-10.30	<b>Jak Akcelerator Technologiczny Gliwice wspiera rozwój innowacyjnych projektów B+ R</b> Jacek Kotra (Akcelerator Technologiczny Gliwice, Gliwice)
10.30-10.45	<b>Prawne aspekty transakcji inwestycyjnej (wykład + Q&amp;A)</b> Kuba Dudek (SpeedUP Venture Capital Group, Poznań)  <i>Każde przedsięwzięcie startupowe w bliższej lub dalszej perspektywie spotyka się inwestycją. Jej przebieg oraz wszelkie kwestie prawne z nią związane dla wielu osób brzmią conajmniej niezrozumiale. z inwestycją. Jej przebieg oraz wszelkie kwestie prawne z nią związane dla wielu osób brzmią conajmniej niezrozumiale.</i>  <i>Kuba Dudek, manager inwestycyjny SpeedUp Group, podzieli się z Wami swoim doświadczeniem związanym z inwestycjami oraz odpowie na wszelkie nurtujące Was pytania związane z aspektami prawnymi takich działań.</i>
10.45-11.00	<b>Prostsza droga do sukcesu. Co robić na starcie, by być pierwszym na mecie?</b> Michał Zajęc (PZU Zdrowie, Warszawa)  <i>Praktyczne aspekty związane z opracowywaniem koncepcji produktu, jego certyfikacji, budowania akceptacji środowiska medycznego.</i>  <i>Michał Zajęc, ekspert z dużym doświadczeniem m.in. w zakresie wprowadzania na rynek polski i europejski produktów polskich startupów med-tech opowie o tym, o czym niby wszystkie startupy wiedzą, a zaskakująco wiele nie robi lub robi pobieżnie – ponosząc w efekcie dodatkowe koszty, nakłady pracy, tracąc czas. Niby nie będzie odkrywania Ameryki, ale być może niektórzy poznają zupełnie nowy ład.</i>
11.30-11.45	<i>Przerwa kawowa</i>
11.45-12.00	<b>CASE STUDY I</b>
	<b>STARTUP 4 STARTUP: CardioCube</b> <b>Jak nie rezygnować z marzeń, odnieść sukces i nie zwariować</b> Krzysztof Grabowski (Stany Zjednoczone/ Katowice)

12.00-14.00	<p style="text-align: center;"><b>WARSZTATY I</b></p> <p><b>GOSPODARZ &amp; MENTOR: GRUPA ADAMED – MIT Enterprise Forum Poland</b>  <i>Wybór pomysłu do komercjalizacji – your startup’s checkbox.</i>  <i>Segmentacja rynku – warsztat w oparciu o metodologię 24 kroków Billa Auleta –</i>  <i>Metodologia wykorzystywana przez MIT EF Poland</i></p> <p><b>Prowadzenie Warsztatów:</b>          Magdalena Jabłońska, Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości – MIT EF Poland</p> <p><b>WYKŁAD:</b>  <b>Grupa Adamed, partner ścieżki Zdrowie programu MIT Enterprise Forum Poland – oferta współpracy dla startupów</b>          Marcin Szczeciński, Grupa ADAMED</p>
14.00-14.15	<i>Przerwa kawowa</i>
14.15-14.30	<p style="text-align: center;"><b>CASE STUDY II</b></p> <p><b>STARTUP 4 STARTUP: BIOLUMO</b>          Jak nie rezygnować z marzeń, odnieść sukces i nie zwariować          Wojciech Giżowski (Gdynia), Jakub Wysocki (Gdynia)</p>
14.30-16.00	<p style="text-align: center;"><b>WARSZTATY II</b></p> <p><b>Relacja inwestor ← → startup</b>  <b>Jakie projekty głównie interesują fundusze VC? Z jakim lepiej iść do Anioła Biznesu?</b>  <b>Czym różnią się od siebie inwestorzy? Jak wybrać właściwy fundusz?</b></p> <p><b>Prowadzenie:</b>          Aleksander Szalecki, Przewodniczący Komitetu Krajowej Izby Gospodarczej ds. Rozwoju Funduszy VC.</p> <p><i>Głównym problemem nowych przedsiębiorstw, które od niedawna znajdują się na rynku, jest brak środków koniecznych do sfinansowania produkcji lub świadczenia usługi. Z drugiej strony w związku z wysokim poziomem ryzyka inwestycyjnego, inwestorzy i fundusze VC są bardzo wybredni – tylko niewielki odsetek powstających co roku startupów kiedykolwiek zdoła uzyskać taką formę finansowania.</i></p> <p><i>Dlatego warto się przekonać, jakie projekty interesują fundusze VC, a z jakim lepiej zgłosić się do Anioła Biznesu? Czym różnią się od siebie inwestorzy? Jak wybrać właściwy fundusz? I jak właściwie zaprezentować swój start-up? A gdy dojdzie już do finalizacji współpracy - czego możemy spodziewać się w umowie inwestycyjnej? Na te i inne pytania odpowie Aleksander Szalecki, doświadczony inwestor VC.</i></p>
16.00-16.15	<b>ZAKOŃCZENIE WARSZTATÓW WRĘCZENIE CERTYFIKATÓW</b>
16.15-17.00	<b>Lunch &amp; networking</b>