

UPROSZCZONA OFERTA REALIZACJI ZADANIA PUBLICZNEGO

POUCZENIE co do sposobu wypełniania oferty:

Ofertę należy wypełnić wyłącznie w białych pustych polach, zgodnie z instrukcjami umieszczonymi przy poszczególnych polach oraz w przypisach.
Zaznaczenie gwiazdką, np.: „pobieranie*/niepobieranie*” oznacza, że należy skreślić niewłaściwą odpowiedź, pozostawiając prawidłową. Przykład: „pobieranie*/niepobieranie*”.

I. Podstawowe informacje o złożonej ofercie

1. Organ administracji publicznej, do którego adresowana jest oferta	PREZYDENT MIASTA KRAKOWA
2. Rodzaj zadania publicznego ¹⁾	Działalność wspomagająca rozwój gospodarczy, w tym rozwój przedsiębiorczości

II. Dane oferenta(-tów)

1. Nazwa oferenta(-tów), forma prawna, numer w Krajowym Rejestrze Sądowym lub innej ewidencji, adres siedziby, strona www, adres do korespondencji, adres e-mail, numer telefonu	
Nazwa:	KRAKÓW MIASTEM STARTUPÓW
Forma prawna:	Fundacja
Numer w KRS:	0000540402
Adres:	ul. Dolnych Młynów 3/1, 31-124 Kraków
WWW:	http://kms.org.pl/
Email:	kontakt@kms.org.pl
Nr rachunku bankowego:	31 1240 4650 1111 0010 7203 8951
Nazwa banku:	Bank Pekao, Oddział w Krakowie Rynek Główny 47
2. Dane osoby upoważnionej do składania wyjaśnień dotyczących oferty (np. imię i nazwisko, numer telefonu, adres poczty elektronicznej)	Michał Adamczyk – michal.adamczyk@kms.org.pl, tel. 512 398 828 E-mail: kontakt@kms.org.pl

III. Zakres rzeczowy zadania publicznego

1. Tytuł zadania publicznego		Jesienny Uniwersytet Przedsiębiorczości i Innowacji 2023			
2. Termin realizacji zadania publicznego ²⁾		Data rozpoczęcia	18.09.2023	Data zakończenia	15.12.2023
3. Syntetyczny opis zadania (wraz ze wskazaniem miejsca jego realizacji)					

Wprowadzanie

Jesienny Uniwersytet Przedsiębiorczości i Innowacji (JUPI) to jeden ze sztandarowych projektów fundacji Kraków Miastem Startupów. Jego głównym **celem jest promocja postawy przedsiębiorczej wśród członków studenckiego ruchu naukowego**. Niniejsza Oferta dotyczy organizacji siódmej edycji projektu.

Dowodem na zasadność opisywanego przedsięwzięcia jest ogromne zainteresowanie zeszłoroczną edycją projektu - łącznie w 40 warsztatach i 6 spotkaniach dla kół naukowych wzięło udział 740 uczestników. Ewaluacja projektu z 2022 roku wskazuje, iż jego kontynuacja jest uzasadniona. Podczas ewaluacji wyciągnięto wnioski dotyczące sposobu promocji i organizacji procesu szkoleniowego, które będą uwzględnione w tegorocznej edycji.

W tegorocznej edycji projektu zostaną przeprowadzone szkolenia nakierowane na rozwój kompetencji biznesowych, niezbędnych w procesie komercjalizacji technologii oraz szczególny nacisk położony zostanie na rozwój kompetencji miękkich kadry zarządzającej kołami naukowymi i organizacjami studenckimi, aby dodatkowo zwiększyć efektywność zarządzania tymi instytucjami.

MR

GZ

Analiza potrzeb

Na podstawie analizy dostępnych źródeł literaturowych oraz prowadzonych przez oferenta badań własnych (m.in. raport opracowany na zlecenie Urzędu Miasta Krakowa: <http://msp.krakow.pl/zalacznik/257545>) postawić można następujące tezy:

- Wiele inicjatyw biznesowych typu start-up zakładanych jest przez **członków kół naukowych krakowskich uczelni**. Ponadto, krakowscy naukowcy (doktoranci, młodzi doktorzy) również podejmują próby komercjalizacji opracowanej unikalnej technologii i wiedzy w postaci nowego podmiotu typu start-up. Kraków ma zatem silne środowisko studenckie i naukowe, które stanowi solidny fundament do rozwoju członków kół naukowych oraz do budowy startupów w skali globalnej.
- Jednakże, jedną z **barier rozwoju przedsiębiorczości innowacyjnej** w Krakowie jest **brak odpowiednich kompetencji wśród studentów** uczelni wyższych w tym członków kół naukowych. Brakuje im wiedzy na temat możliwości komercjalizacji kapitału intelektualnego oraz wsparcia, jakie mogą w tym zakresie uzyskać. Studenci, tworzący projekty i inicjatywy w ramach koła naukowego nie mają wiedzy i umiejętności, aby skomercjalizować swój pomysł, ponieważ mechanizmy łączące uczelnie wyższe z biznesem nie są w Polsce dostatecznie rozwinięte.
- Ponadto akademickie koła naukowe nie tworzą sieci, które później mogą wykorzystać biznesowo. Jednocześnie działalność w kołach naukowych, choć przyczynia się do wzrostu zarówno tzw. kompetencji twardych, jak i miękkich, to nie jest w ten sposób postrzegana przez pozostałych studentów, którzy **niechętnie angażują się w tego typu inicjatywy**.

Projekt „Jesienny Uniwersytet Przedsiębiorczości i Innowacji” zakłada **wskazanie alternatywnej ścieżki rozwoju zawodowego dla członków kół naukowych oraz usprawnienie mechanizmu transferu technologii** do sfery gospodarczej. Ważnym aspektem jest stworzenie sieci powiązań, aby studenci z różnych uczelni i kierunków studiów spotkali się i w przyszłości mogli przygotować wspólny projekt do późniejszego wypuszczenia na rynek.

Przebieg projektu

Blok szkoleniowy

Doświadczeni w danej dziedzinie specjaliści przeprowadzą tematycznie różne warsztaty na co najmniej 7 uczelniach w Krakowie. Łącznie przeprowadzonych zostanie minimum 15 warsztatów biznesowych, trwających po około 3 godziny, dla grup od 10 do 15-osobowych. Tematyka szkoleń dotyczyć będzie m.in.:

- Budowy modelu biznesowego wokół wartości dla klienta z wykorzystaniem koncepcji *Business Model Canvas*.
- Inkrementalnych metod zarządzania innowacjami z wykorzystaniem metodyk *Lean Startup* oraz *Customer Development*.
- Metod transferu technologii z wykorzystaniem koncepcji *Technology Readiness Level* oraz elementami ochrony własności intelektualnej.
- Pozyskiwania i współpracy z inwestorem - w tym prezentacja projektu metodą *pitch deck*.
- Zarządzania projektami biznesowymi oraz społecznymi, z elementami tworzenia budżetu i kontroli finansowej.
- Skutecznych technik sprzedaży oraz współpracy z partnerami biznesowymi, w tym pozyskiwanie sponsorów.
- Marketingu internetowego z elementami technik promocji w mediach społecznościowych.

Z uwagi na różnorodność grup docelowych, Oferent wspólnie z osobami prowadzącymi szkolenia może dostosować szczegóły warsztatu do zakresu kompetencyjnego na poszczególnych uczelniach. Dla zapewnienia optymalnego i efektywnego przebiegu warsztatu, w jego trakcie wykorzystane zostaną dodatkowe pomoce dydaktyczne. Będzie także zapewniony poczęstunek dla uczestników.

Oferent będzie dążył do zacieśnienia współpracy z kołami naukowymi, dlatego zakłada się, iż większość warsztatów będzie organizowana na terenie lub sąsiedztwie krakowskich uczelni wyższych, w lokalizacjach wskazanych przez współpracujące z Oferentem koła naukowe, pozostawiając ich władzom wybór beneficjentów szkolenia. Organizacje te otrzymają możliwość zarówno nagrodzenia swoich członków, jak i zaproszenia studentów spoza koła, jako element swojej autopromocji.

Jednocześnie, bazując na wnioskach z ewaluacji zeszłorocznego projektu, Oferent sam zorganizuje zapisy na część warsztatów.

Miejsce realizacji zadania

Oferent przeprowadzi cykl warsztatów dla studentów oraz członków kół naukowych krakowskich uczelni wyższych z zakresu przedsiębiorczości innowacyjnej, komercjalizacji technologii akademickiej, a także zarządzania organizacjami

GR
MR

pozarządowymi (w tym kołami naukowymi). Projekt będzie realizowany przy współpracy kół naukowych i organizacji, na terenie krakowskich uczelni wyższych, w szczególności:

- Uniwersytet Jagielloński,
- Akademia Górniczo-Hutnicza,
- Politechnika Krakowska,
- Uniwersytet Ekonomiczny,
- Uniwersytet Pedagogiczny
- Uniwersytet Rolniczy,
- Akademia Wychowania Fizycznego w Krakowie.

Harmonogram na rok 2023:

- 18.09 – 30.11 - przygotowanie projektu, kontakt z organizacjami młodzieżowymi i prowadzenie akcji promocyjnej
- 1.10 – 30.11 - przeprowadzenie warsztatów na 7 krakowskich uczelniach
- 1.12 – 15.12 - rozliczenie i ewaluacja projektu, przygotowanie raportu końcowego

Kampania promocyjna

Wydarzeniom towarzyszyć będzie akcja promocyjna, realizowana głównie za pomocą mediów społecznościowych. Wykorzystane zostaną kanały takie jak **Facebook** czy **Instagram**, gdzie udostępniane będą informacje o wydarzeniach, partnerach, patronatach honorowych czy medialnych. Zgromadzona przez lata działania Fundacji spora społeczność na Facebooku gwarantuje nam, że informacje dotyczące bieżących działań w projekcie docierają do szerokiego grona odbiorców.

Social media wykorzystywane są również do budowania kontaktu z zaprzyjaźnionymi organizacjami studenckimi i kołami naukowymi, których członkowie brali udział w poprzedniej edycji projektu i chętnie udostępniają informacje o wydarzeniach Oferenta oraz angażują się jako Partnerzy projektu.

Jednym z celów projektu jest stworzenie możliwości wymiany wiedzy oraz nawiązania nowych kontaktów biznesowych wśród osób zainteresowanych stworzeniem własnego startupu, dlatego Oferent planuje wykorzystać platformę **LinkedIn**. Publikacje ze świata startupów i innowacji, a także ekosystemu startupowego w Krakowie, pozwala na poszerzenie sieci kontaktów oraz dostępu do bieżących informacji uczestnikom projektu.

Dodatkowo, w **newsletterze** wysyłanym do bazy kontaktów Fundacji przed szkoleniem zostaną wysłane materiały edukacyjne, składające się z karty pracy oraz wytycznych do przygotowania na spotkanie.

Opracowane zostaną również profesjonalne grafiki projektowe. Spójna koncepcja graficzna projektu będzie miała istotne znaczenie dla budowy relacji ponad-uczelnianych: Uczestnicy warsztatów będą mieć świadomość, iż uczestniczą w projekcie razem ze studentami z innych uczelni i kierunków. Spójny wizerunek projektu zwiększy poziom identyfikacji z nim jego uczestników, co przełoży się na podniesienie poziomu trwałości projektu.

Grupa docelowa

Bezpośredni odbiorcy zadania publicznego:

1. **Studenci** angażujący się w działalność kół naukowych i organizacji studenckich z krakowskich uczelni, którzy w wyniku programu nabędą niezbędnych kompetencji w zakresie zarządzania innowacjami, procesu komercjalizacji oraz pozyskiwania finansowania na innowacyjne przedsięwzięcia (łączna liczba beneficjentów grupy jest szacowana na **200 osób**).
2. **Koła naukowe**, jako organizacje, które dzięki networkingowi stworzą sieć kontaktów, które później mogą przenieść na relacje biznesowe oraz dzięki pozyskanym informacjom, będą mogły tworzyć międzyuczelniane kooperacje, które w przyszłości mogą przekształcić się w organizacje biznesowe i non-profit. Zakłada się zaproszenie do współpracy minimum **10 kół naukowych** (co najmniej jedna organizacja z każdej z 7 krakowskich uczelni, na których realizowany będzie projekt).

Pośrednia grupa docelowa zadania publicznego:

- Przedsiębiorcy i inwestorzy zainteresowani nawiązaniem współpracy ze środowiskiem akademickim, którzy dzięki realizacji projektu będą mieli okazję do nawiązania relacji z aktywnymi studentami działającymi w kołach naukowych.

Mrl *GL*

Analiza ryzyka

1. Brak zaangażowania uczestników: Istnieje ryzyko, że studenci nie będą zainteresowani udziałem w warsztatach. Może to prowadzić do niskiej frekwencji i ograniczenia efektywności projektu. Strategie zarządzania tym ryzykiem będą obejmować intensywną promocję projektu, zapewnienie atrakcyjnych tematów warsztatów oraz świadczenie korzyści dla uczestników, takich jak certyfikaty ukończenia.
2. Konflikty harmonogramowe: Z uwagi na zróżnicowane harmonogramy studenckie, istnieje ryzyko, że niektórzy uczestnicy mogą mieć trudności z dostępnością na konkretne warsztaty. Aby zarządzać tym ryzykiem, wcześniej zostanie zbadana dostępność potencjalnych uczestników, dopasowany harmonogram warsztatów do ich preferencji lub zapewniony alternatywny termin dla tych, którzy nie mogą uczestniczyć w warsztatach konkretnego dnia.
3. Niedostateczne wsparcie organizacyjne: Jeśli organizacje studenckie nie będą w pełni zaangażowane w projekt, może to prowadzić do opóźnień, problemów z logistyką i ograniczonego dostępu do zasobów. Aby zmniejszyć to ryzyko, fundacja zamierza nawiązać silną współpracę z odpowiednimi organizacjami studenckimi, przedstawić jasne oczekiwania i warunki umowy oraz regularnie monitorować postępy.
4. Nieprzewidziane okoliczności: Mogą wystąpić nieprzewidziane sytuacje, takie jak problemy techniczne, awarie sprzętu lub nagłe zmiany w harmonogramie. Aby zarządzać tym ryzykiem, fundacja będzie mieć elastyczne plany awaryjne, zapasowe rozwiązania techniczne oraz stworzy procedury szybkiego reagowania na zmiany i problemy.

Zasoby rzeczowe i osobowe

Wkładem rzeczowym Oferenta będzie zapewnienie sal na warsztaty z zapewnieniem dostępności dla osób z niepełnosprawnościami. Sale będą uzgadniane z kołami naukowymi i odpowiednimi uczelniami. Zakładany jest również wkład osobowy w postaci wsparciu wolontariuszy, którzy zajmą się obsługą logistyczną wszystkich warsztatów tj. właściwym oznaczeniu sal, przygotowaniu sal do warsztatu, rejestracji uczestników, bieżącym wsparciu technicznym trenerowi, odebraniu cateringu oraz posprzątaniu po wydarzeniu.

Zasoby finansowe

Na rzecz realizacji zadania publicznego Oferent zamierza przekazać 3000 zł środków finansowych przeznaczonych na catering, w formie ciepłego posiłku.

Zapewnienie dostępności

Przestrzeń, na której realizowany będzie projekt, znajdzie się na jednym piętrze i będzie wolna od barier architektonicznych. Przy wyborze docelowego miejsca będzie kierował się zastosowaniem środków technicznych i rozwiązań architektonicznych w budynku, które umożliwiają dostęp do wszystkich pomieszczeń. Oferent postara się realizować zadanie publiczne w budynkach posiadających windę oraz toaletę dla osób niepełnosprawnych. Zostaną zastosowane czytelne oznaczenie rozkładu pomieszczeń oraz stref, w których realizowany będzie projekt. W trakcie rejestracji na wydarzenie Oferent będzie zbierał informacje o szczególnych potrzebach poszczególnych uczestników i uwzględni je w trakcie realizacji zadania oraz zapewni adekwatne środki bezpieczeństwa.

¹⁾ Rodzaj zadania zawiera się w zakresie zadań określonych w art. 4 ustawy z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (Dz. U. z 2018 r. poz. 450, z późn. zm.).

²⁾ Termin realizacji zadania nie może być dłuższy niż 90 dni.

MR GZ

4. Opis zakładanych rezultatów realizacji zadania publicznego		
Nazwa rezultatu	Planowany poziom osiągnięcia rezultatów (wartość docelowa)	Sposób monitorowania rezultatów / źródło informacji o osiągnięciu wskaźnika
Liczba zorganizowanych warsztatów biznesowych	15	Lista obecności, dokumentacja fotograficzna
Minimalna liczba osób biorących udział w warsztatach	200	Imienna lista obecności, dokumentacja fotograficzna
Minimalna liczba kół naukowych, z którymi podjęto współpracę	10	Lista obecności, dokumentacja fotograficzna, podpisane deklaracje współpracy
Wzrost kompetencji członków organizacji biorących udział w sesji strategicznej - współczynnik procentowy	80	Ankieta ewaluacyjna badająca wzrost wiedzy, przeprowadzona za pomocą analizy wskaźnikowej - skali Likerta. Przeprowadzona elektronicznie w czasie rzeczywistym lub papierowo wśród uczestników.

5. Krótka charakterystyka Oferenta, jego doświadczenia w realizacji działań planowanych w ofercie oraz zasobów, które będą wykorzystane w realizacji zadania

Kraków Miastem Startupów to jedna z najprężniej działających organizacji **promujących przedsiębiorczość akademicką** w Krakowie. Jako fundacja non-profit istnieje od 2015 roku, dbając o rozwój przedsiębiorczości i innowacji oraz o kondycję krakowskiego ekosystemu start-upowego. KMS pomaga stawiać pierwsze kroki w świecie innowacyjnego biznesu, budując mosty pomiędzy start-upami, uczelniami, władzami publicznymi i organizacjami pozarządowymi. Wspiera środowisko akademickie, dostarczając młodym naukowcom i innowatorom wiedzę i umiejętności biznesowe oraz umożliwiając transfer technologii z krakowskich uczelni do biznesu.

KMS organizuje (również online) wydarzenia networkingowe, konferencje naukowe i biznesowe, hackathony oraz kilkadziesiąt szkoleń biznesowych rocznie. Od 2018 roku fundacja realizuje autorski program akceleracyjny dla początkujących start-upów technologicznych pn. KRK InnoTech Starter, którego absolwenci skutecznie rozwijają pomysły biznesowe (18% absolwentów pozyskało inwestycje seed powyżej 1 mln zł).

W latach 2015-2022 Fundacja zrealizowała kilkadziesiąt projektów i działań systemowych (w tym ponad 350 wydarzeń, szkoleń i konferencji) dla przeszło **7.500 beneficjentów**, o łącznej wartości ponad 2.500.000 złotych.

Komplementarność z innymi działaniami

Projekt JUPI w dużym stopniu jest komplementarny z innymi działaniami fundacji Kraków Miastem Startupów. Do powiązanych zadań można zaliczyć między innymi KRK InnoTech Starter 5.0 (KITS) – czyli piątą edycją autorskiego programu akceleracyjnego nakierowanego na transfer i komercjalizację technologii akademickich, w ramach którego, w ostatniej edycji, powstało 8 innowacyjnych start-upów, z których dwa dostały się do rządowego programu Platformy Startowe jeszcze w 2019 roku. Wielu uczestników KITS to studenci lub doktoranci, dla których JUPI stanowił pierwszy kontakt z KMS.

Drugim, bardzo spójnym z JUPI projektem jest Akademicki Maraton Innowacji (AMI) – czyli hackathon skierowany do środowiska akademickiego. Działania organizowane w ramach JUPI będą doskonałą promocją udziału w hackathonie – osoby zainspirowane podczas warsztatów otrzymują dobrą okazję do zbudowania swoich pierwszych koncepcji biznesowych właśnie podczas AMI.

Projekt JUPI jest także komplementarny z działaniami partnerów – kół i organizacji studenckich, dla których październik i listopad to naturalny czas pozyskiwania nowych członków i organizacji projektów rekrutacyjnych. Działania promocyjne JUPI zostaną tak zaplanowane, aby wspierać te projekty.

Oferent prowadzi także szereg działań o charakterze systemowym – w ramach działalności statutowej KMS świadczone są m.in. nieodpłatne konsultacje biznesowe dla początkujących – uczestnicy JUPI będą zachęceni do skorzystania z nich.

Zasoby kadrowe

Na potrzeby projektu Fundacja wykorzysta posiadane zasoby kadrowe oraz rozległą sieć mentorów, partnerów i organizacji wspierających. Bieżący nadzór i koordynacja nad projektem zostanie powierzona zatrudnionemu menedżerowi projektu, a na potrzeby realizacji działań logistycznych zaangażowani zostaną dodatkowi wolontariusze.

Personel merytoryczny Oferenta, zaangażowany w projekt to m.in.:

Handwritten signatures and initials:

Zarządzanie i promocja projektu:

Michał Adamczyk (Prezes Zarządu) – inżynier informatyki stosowanej (Java developer) i magister zarządzania (specjalność: zarządzanie zasobami ludzkimi) z doświadczeniem biznesowym (działalność w obszarze mobile-IT) oraz 12-letnim doświadczeniem menedżerskim i 5-letnim doświadczeniem naukowo-dydaktycznym. Ekspert oceniający przedsięwzięcia biznesowe pod kątem innowacyjności w ramach projektów PARP. Realizuje na AGH rozprawę doktorską w dyscyplinie nauk o zarządzaniu dotyczącą krakowskiego ekosystemu start-upowego. Autor kilkunastu publikacji naukowych dotyczących zarządzania innowacjami, w tym m.in. 7 artykułów w czasopismach naukowych, 7 rozdziałów w monografiach. Nauczyciel akademicki i trener w zakresie zarządzania innowacjami, projektami i zasobami ludzkimi. Absolwent prestiżowego szkolenia z zakresu komercjalizacji technologii na Wageningen University (Holandia) w ramach programu Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego „Transformation.doc”.

Przemysław Dąbrowski (Marketing Manager) - marketingiem zajmuje się zawodowo od ponad 4 lat. Organizator imprez masowych, był członkiem organizacji studenckiej jako koordynator projektu szkoleniowo-networkingowego, a obecnie Prezes Zarządu startupu: Cleaners.Cloud Sp. z o.o. (aplikacja do zamawiania sprzątnięcia) i Marketing Freelancer. Jest jednoosobowym działem marketingu, zajmuje się tworzeniem grafik, obróbką zdjęć, reżyserią i montażem filmu oraz tworzeniem reklam internetowych. Poza własnymi projektami wspiera różne marki w działaniach marketingowych.

Rada merytoryczna (kontakt z trenerami, dobór programu szkoleniowego, prowadzenie części szkoleń):

Grzegorz Zagrzeba (Wiceprezes ds. Współpracy Biznesowej) – konsultant w zakresie sprzedaży, obsługi klienta i zarządzania projektami IT. Na co dzień odpowiedzialny za rozwój działu sprzedaży w Archdesk - polsko-brytyjskim startupie wdrażającym rozwiązania IT do zarządzania projektami budowlanymi w modelu SaaS. Współpracuje z polskimi software house'ami jako Interim Account Manager i Interim Project Manager. Prowadzi szkolenia dla osób indywidualnych i organizacji w zakresie sprzedaży, negocjacji i wystąpień publicznych. Aktywny w krakowskim ekosystemie startupowym od 2016 roku. Współtworzył AlphaVision, startup którego celem było uproszczenie pracy radiologów przez automatyczny system Quality Assurance. Pracował przy próbach komercjalizacji technologii z zakresu hydrauliki i technologii żywności, powstających na Politechnice Krakowskiej oraz Uniwersytecie Rolniczym. Na co dzień doradza i mentoruje młodym krakowskim startupom, takim m.in. GetDressed czy Healthly.

Bartłomiej „Świstak” Piotrowski (Prezes Rady Fundacji) - networker, business development manager, zajmuje się budowaniem społeczności od 2010 roku. Twórca TEAM Kraków (klubu rozwojowo-networkingowego), EAR - Eksperymentalnej Agencji Reklamowej, Startupunity (projektu dotyczącego społeczności startupowych), startupuj.pl (marki szkoleniowej) oraz Startupmind (spotkań kreatywnych dla startupów). Jeden z inicjatorów, założycieli i były lider KMS - Kraków Miastem Startupów. Mocno zaangażowany w Turkusowe Śniadania w Krakowie oraz LinkedIn Local Kraków, Free Hugs Kraków i Centrum Obywatelskie (inkubator NGO). Lokalny lider i organizator protestów przeciwko ACTA w 2012 oraz uczestnik protestów ACTA2 w 2018. W organizowanych i współorganizowanych przez Świstaka spotkaniach brali udział liderzy: Innovation Nest, Startup Poland, Reaktor Warsaw, Urząd Miasta Kraków, Pirx oraz przedstawiciele kilkuset innych marek. Prowadził szkolenia/konsultacje dla: Instytutu Ekonomii Narodowego Banku Polskiego, Flytech, Fundacja My Pacjenci, Allbag i kilkudziesięciu innych.

Rozliczenie finansowe i administracja

Michał Matlakiewicz (Wiceprezes ds. Finansowych) - specjalista ds. kontrolingu, analityk oraz kontroler finansowy. Współpracuje z przedsiębiorstwami produkcyjnymi i usługowymi. Raportuje bezpośrednio zarządom jak również poszczególnym komórkom organizacyjnym dostosowując przedstawiane dane do aktualnego zapotrzebowania. Analizuje procesy zachodzące w przedsiębiorstwach wyszukując możliwych usprawnień. Dzięki doświadczeniu zdobytemu w doradztwie finansowym odpowiedzialny jest za bieżący kontakt z instytucjami finansowymi. Certyfikowany specjalista ds. rachunkowości Stowarzyszenia Księgowych w Polsce oraz analityk finansowy Fundacji Rozwoju Rachunkowości. Absolwent studiów podyplomowych Audytu, Kontroli Zarządczej i Rachunkowości Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz Rachunkowości Zarządczej i Controllingu Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie. Z wykształcenia magister inżynier. Od 2016 roku związany z Fundacją Kraków Miastem Startupów. We wcześniejszych latach w Fundacji pełnił funkcję Project Managera, Koordynatora ds. partnerów inwestycyjnych oraz Wiceprezesa ds. operacyjnych. Aktualnie zajmuje stanowisko Wiceprezesa ds. finansowych odpowiedzialnego za całość systemu finansowego.

Mateusz Tatrocki (Project Manager) - student piątego roku zarządzania międzynarodowego na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Od pięciu lat aktywnie działający w jednej z organizacji studenckich, w której pełnił rolę między innymi Członka Zarządu ds. Projektów oraz koordynatora jednego z większych projektów gamingowo - e-sportowych w Krakowie. W KMS funkcjonuje jako Project Manager i jest odpowiedzialny m.in. za kontakt z organizacjami studenckimi. Jego zainteresowania pozaprojektowe to geopolityka, sport oraz e-sport.

MM GZ

IV. Szacunkowa kalkulacja kosztów realizacji zadania publicznego

Lp.	Rodzaj kosztu	Wartość PLN	Z dotacji	Z innych źródeł
1.	Promocja w mediach elektronicznych	500		
2.	Opracowanie grafik projektowych	1000		
3.	Wynagrodzenie dla trenerów (warsztaty)	12000		
4.	Zakup materiałów na warsztaty	1500		
5.	Catering dla uczestników warsztatów	3000		
6.	Obsługa logistyczna warsztatów (1 osoba po 5h) x 15 warsztatów	1875		
Suma wszystkich kosztów realizacji zadania		19875	10000	9875

V. Oświadczenia

Oświadczam(-my), że:

- 1) proponowane zadanie publiczne będzie realizowane wyłącznie w zakresie działalności pożytku publicznego oferenta(-tów);
- 2) pobieranie świadczeń pieniężnych będzie się odbywać wyłącznie w ramach prowadzonej odpłatnej działalności pożytku publicznego;
- 3) oferent* / oferenci* składający niniejszą ofertę nie zalega(-ją)* / zalega(-ją)* z opłacaniem należności z tytułu zobowiązań podatkowych;
- 4) oferent* / oferenci* składający niniejszą ofertę nie zalega(-ją)* / zalega(-ją)* z opłacaniem należności z tytułu składek na ubezpieczenia społeczne;
- 5) dane zawarte w części II niniejszej oferty są zgodne z Krajowym Rejestrem Sądowym* / inną właściwą ewidencją*;
- 6) wszystkie informacje podane w ofercie oraz załącznikach są zgodne z aktualnym stanem prawnym i faktycznym;
- 7) w zakresie związanym ze składaniem ofert, w tym z gromadzeniem, przetwarzaniem i przekazywaniem danych osobowych, a także wprowadzaniem ich do systemów informatycznych, osoby, których dotyczą te dane, złożyły stosowne oświadczenia zgodnie z przepisami o ochronie danych osobowych.

Kraków Miastem Startupów
Wiceprezes ds. Współpracy Biznesowej

Grzegorz Zagroba
Grzegorz Zagroba

Kraków Miastem Startupów

PREZES Zarządu

Michał Adamczyk
Michał Adamczyk

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

2023-05-22

Data

