



MAŁOPOLSKA AGENCJA
ROZWOJU REGIONALNEGO

Dla innowacyjnych, Przedsiębiorczych. Kapitał zaangażowany.

Anna Sowa-Jadczyk

Kraków 21-10-2025

Seed capital



- od 15 lat wspieramy realizację **innowacyjnych projektów**
- uruchamiamy nowe firmy na bazie nowatorskich rozwiązań i technologii
- stworzyliśmy 25 innowacyjnych spółek m.in.:

- Intelliseq sp. z o.o.
- Kontakt io. Sp. z o.o.
- Thessla Green Sp. z o.o.
- VoiceFinder S.A.
- Formeds sp. z o.o.

THESSLAGREEN



KUNAGONE

formeds®

Fundusz „Inwestycje kapitałowe”

- Kapitał ze sprzedaży udziałów: ponad 6 000 000 zł (1,5 mln EUR) w sześciu spółkach (Diabdis, Kontakt Microlocation, Mofema, Intelliseq, Formeds, Thessla Green), w tym cztery przypadki sprzedaży udziałów z zyskiem 15% i 20% rocznie
- Ok. 4 mln zł na kolejne inwestycje
- Partner o stabilnej sytuacji finansowej
- „Founder friendly”

Fundusz „Inwestycje kapitałowe”

- I. Podstawowy warunek: rentowność finansowa projektu.
- II. Nowy podmiot gospodarczy tworzony jest jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.
- III. Udziałowcami nowej spółki są: founder projektu (osoba fizyczna lub prawna) i MARR SA; kapitał MARR SA nie przekracza 50% całkowitego kapitału zakładowego.

Fundusz „Inwestycje kapitałowe”

- IV. Wkład MARR SA do kapitałowego zakładowego to gotówka, natomiast wkład autora projektu może być pieniężny lub bezgotówkowy (niepieniężny).
- V. Przed założeniem spółki obowiązkowa jest wycena aportu. Koszty przeprowadzenia wyceny są dzielone 50/50 pomiędzy MARR SA i autora projektu.
- VI. Maksymalna wartość wejścia kapitałowego MARR SA wynosi 300 000 EUR - wejście kapitałowe MARR SA jest transzowane.

Fundusz „Inwestycje kapitałowe”

MARR SA wspiera nowe spółki powstałe z jej udziałem.

Pomoc obejmuje m.in.:

1. Umieszczanie ekspertów MARR w radach nadzorczych / czasami w zarządach
2. Poszukiwanie dodatkowego finansowania
3. Udział w negocjacjach biznesowych
4. Mentoring / pomoc prawna
5. Poszukiwanie nowych rynków dla produktów i usług „naszych” firm (również poza granicami kraju)

Pomysł

- Nie musi być przełomowy, ważne żeby była potrzeba rynkowa
- Twój entuzjazm – wiara w sens przedsięwzięcia – TWÓJ KAPITAŁ
- Umiejętności
- Motywacja
- Twój zespół i ich umiejętności, praca i motywacja
- Kapitał i inne zasoby
- Łut szczęścia
- Praca, praca i jeszcze praca.....



Oczekiwania inwestora

- Zespół nastawiony na osiągnięcie celów, różnice w kompetencjach
- Unikalny produkt, trwałe przewagi konkurencyjne gotowy do wdrożenia
- Zdefiniowany model biznesowy
- Przedsięwzięcie o odpowiedniej skali
- Luka finansowa
- Uregulowanie praw własności intelektualnej
- Świadomość pomysłodawcy podzielenia się biznesem

Proces inwestycyjny

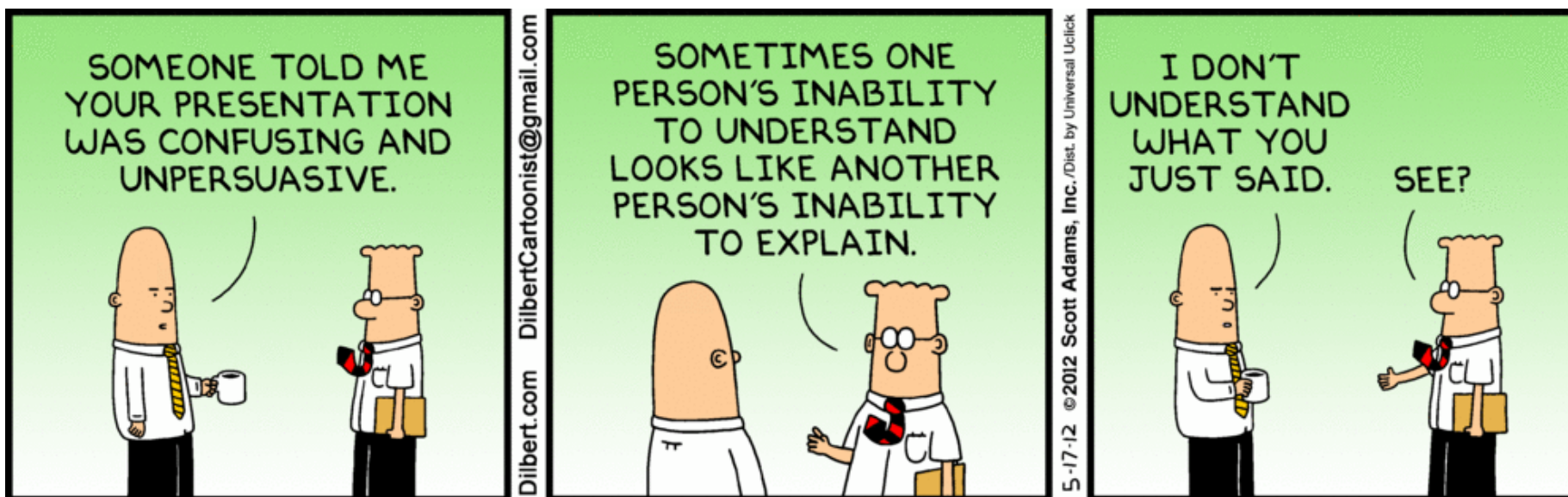
- Teaser inwestycyjny
- Pitch Deck + model finansowy
- Biznesplan
- Negocjacje
- Założenie spółki i podjęcie działalności
- Realizacja zysków - wyjście kapitałowe

Teaser inwestycyjny

- Nie powinien być za długi
- Opisuje wszystkie najistotniejsze obszary projektu - elementy, które mogą zainteresować inwestora
- Unikać dużej szczegółowości - preselekcja - wstępna ocena
- Zrozumiały język - proste zdania, unikanie żargonu branży
- Musi się obronić sam - inwestor najczęściej dokonuje analizy projektu w oparciu przesłany materiał

PITCH DECK

***„Jeżeli nie potrafisz czegoś wytłumaczyć w prosty sposób,
to sam tego do końca nie rozumiesz”. Albert Einstein***



PITCH DECK

wyłożenie pieniędzy na projekt
i przedstawiać startup
w wiarygodny sposób

- krótka
- zwięzła
- przekonująca
- interesująca
- estetyczna
- storytelling

- **Intro** - co jest tematem prezentacji.
- **Historia i problem** – problem ujęty w interesujące przykłady.
- **Rozwiązanie** – jak zamierzasz rozwiązać problem.
- **Technologia** – kilka słów o technologii stojącej za rozwiązaniem.
- **Zakończ** – czego oczekujesz od inwestorów. Wejdź w interakcję.



"Can you go through all the old pitch decks and replace the word 'crypto' with 'AI'?"

Biznesplan

- Obszerny i formalny materiał szczegółowo opisuje wszystkie kwestie związane z projektem
- Dostępny „szymel” takiego dokumentu
- Recenzja przesłanego dokumentu



"So that's my presentation. When do I get the half million dollars?"

Wejście – spółka - wyjście

- Negocjacje
- Założenie spółki i podjęcie działalności
- Realizacja zysków - wyjście kapitałowe



“You built this with our venture capital.
Now we would like our 60%.”



*„Tak, ja nie mam nic, ty też nie masz nic, on nie ma nic”.
To razem mamy właśnie tyle, w sam raz tyle,
aby wybudować tu wielką fabrykę.”*

Władysław Reymont „Ziemia obiecana”

Anna Sowa-Jadczyk

Zastępca Dyrektora

Departament Innowacji i Rozwoju



Kordylewskiego 11



+ 12 617 66 87/ 664 733 213



anna.sowa-jadczyk@marr.pl



www.marr.pl



MAŁOPOLSKA AGENCJA
ROZWOJU REGIONALNEGO