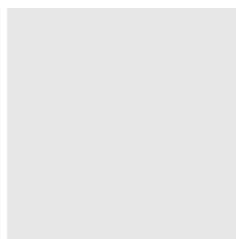
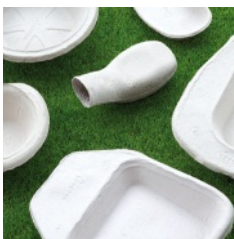
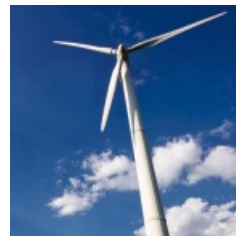
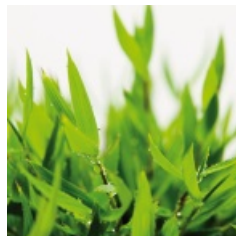
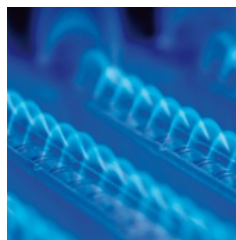


13

Wsparcie szyte na miarę 13 historii podszytych sukcesem





Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii (RCIiTT) powstało w 1999 r., w odpowiedzi na potrzeby koordynowania międzynarodowych programów badawczych, realizowanych na Politechnice Szczecińskiej. Obecnie, RCIiTT prowadzi działalność doradczą i szkoleniową dla firm, naukowców, studentów i absolwentów uczelni w zakresie transferu technologii, finansowania badań oraz wsparcia przedsiębiorczości akademickiej. Ponadto, kontaktuje i koordynuje współpracę pomiędzy sferą biznesu a nauką oraz animuje rozwój klastrów przemysłowych. Co roku udzielamy m.in. ponad 600 konsultacji, organizujemy ponad 50 imprez i przeprowadzamy około 20 unikalnych audytów oraz ocen pomysłów na biznes.



Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie (ZUT) został utworzony 1 stycznia 2009 r. z połączenia dwóch kluczowych na Pomorzu Zachodnim ośrodków naukowych - Politechniki Szczecińskiej i Akademii Rolniczej. Jest największą uczelnią w Zachodniopomorskiem, oferującą kształcenie na przeszło 50 różnych kierunkach studiów realizowanych na 10 wydziałach. Uniwersytet skupia blisko 14 tysięcy studentów oraz 1100 pracowników naukowych.

Spis treści

| | |
|----|--|
| 1 | JACHT FULL SERVICE Wiatr w żagle |
| 2 | CENTRUM CYBER URBANISTYKI ZUT Cyfrowe miasta |
| 3 | PIXEL LEGEND Na podbój Europy, mobilny |
| 4 | CALESCO Ciepło bez zakłóceń |
| 5 | GRYFITLAB Wejście na obce rynki to nie banal |
| 6 | LIGHTEC Pomysł, projekt, prototyp |
| 7 | MAREL SERWIS Navigare necesse est |
| 8 | GM PLAST Zachodniopomorskie okna w zachodnich domach |
| 9 | 3EN Nigdy więcej CO2? |
| 10 | CARE4NATURE Piękne rośliny? Naturalnie! |
| 11 | EKOPAK Innowacyjne naczynia medyczne |
| 12 | RETURN Wsparcie branżowe źródłem powodzenia |
| 13 | CONSILEON Zwinna metodyka rozwoju |

Szanowni Państwo

Już po raz drugi mamy przyjemność zaprezentować Państwu wybrane historie naszych klientów, którym udzieliliśmy wsparcia w latach 2013-2014, w ramach działalności ośrodka Enterprise Europe Network (EEN), funkcjonującego przy RCIiTT.

To kolejne 13 przykładów potwierdzających, że zachodniopomorski biznes i nauka, dzięki odpowiednio dobremu wsparciu, mogą osiągać sukcesy i wzmacniać swój rozwój. Poprzednią wersję broszury znajdziecie Państwo na naszej stronie internetowej: www.innowacje.zut.edu.pl/publikacje

Obiecujemy, że takich przykładów będzie więcej.



Zapraszamy do lektury i kontaktu.
Zespół EEN w RCIiTT

JACHT FULL SERVICE

Wiatr w żagle

Bluefin

Firma Jacht Full Service Krzysztof Krygier działająca pod marką Bluefin funkcjonuje na rynku usług związanych ze sportami wodnymi i turystyką wodną takimi jak: Rejsy, wycieczki, szkolenia, czartery, przeprowadzanie jachtów, pośrednictwo, organizacja imprez o charakterze wodnym, usługi dziennikarskie i reklamowe związane z prowadzeniem portalu branżowego www.sailportal.pl – pan Krzysztof Krygier, właściciel firmy, potrafił zamienić pasję w zawód.

- *Jak łatwo się domyślić, lubię to co robię* – potwierdza pan Krzysztof.

Portal branżowy to mnóstwo informacji mogących zainteresować żeglarzy – profesjonalnych, jak i tych którzy uprawiają sporty wodne zupełnie amatorsko. Co roku jednym z głównych tematów informacji pojawiających się na stronie są organizowane Bałtyckie Regaty Samotnych Żeglarzy o Puchar Poloneza odbywające się w Świnoujściu.

- *Regaty, to nie tylko informacja na naszej stronie, ale przede wszystkim nasz główny produkt* – śmieje się pan Krzysztof - *Regaty o Puchar Poloneza zostały zorganizowane po raz pierwszy w latach siedemdziesiątych i ta tradycja jest kontynuowana z 27 letnią przerwą do dzisiaj – od 2010r przez moją firmę. Impreza w ciągu ostatnich 4 lat bardzo się rozwinęła, zaczęliśmy od 15 uczestników, aktualnie jest ich ponad 100, w tym utytułowani żeglarze oceaniczni. Rozwój jest możliwy dzięki pozyskiwaniu kolejnych sponsorów i dzięki współpracy z naszymi stałymi sponsorami. Od 2010 r. nasza impreza korzysta z systemu śledzenia online jachtów biorących udział w regatach, dzięki któremu kibice z każdego zakątka globu mogą oglądać na żywo położenie rywalizujących jachtów. Korzystamy z tego systemu jako pierwsi w Polsce i na Bałtyku. Zastosowanie takich nowoczesnych technologii pozwala na zwiększenie medialności imprezy, wcześniej kibice mogli patrzeć na start regat, później następowała długa przerwa, a po kilku dobach na metę dopływały powracające jachty. Teraz wszelkie informacje wraz z pozycjami jachtów w wyścigu pozostają atrakcją również dla uczestników, którzy mogą prześledzić tor swojej żeglugi i pozycje konkurentów, na stronie regat można oglądać historyczne Trackingi z dwóch ostatnich lat.*

Wydarzenie organizowane przez firmę od wielu lat stało się istotnym kapitałem firmy.

- *W pewnym momencie zacząłem się zastanawiać, czy nagle nie wyrosnie mi jakaś konkurencja chcąca budować na moim sukcesie. Regaty może zorganizować każdy, o każdej porze i w niemal każdym miejscu. Byle była woda. Czy jest coś, co ja mam, a czego nie mają inni? I wtedy zacząłem się zastanawiać nad możliwością zastrzeżenia nazwy Regat Pucharu Poloneza. Tylko jak to zrobić? Znajomi polecili mi RCLiTT, gdzie w ramach sieci Enterprise Europe Network udzielono mi konsultacji, która pomogła mi zidentyfikować możliwości ochrony nazwy regat. Okazało się, że trzeba zarejestrować nazwę regat jako znak towarowy. Ani skomplikowane, ani drogie, ale do wniosku miałem wiele wątpliwości, z którymi znowu zwróciłem się do RCLiTT. Tym razem zaproponowano mi bezpłatną konsultację rzeczownika patentowego, który szybko wyjaśnił co i jak z moim zgłoszeniem. Regaty toczą się dalej, a ja na pewno wrócę jeszcze do RCLiTT, tym bardziej, że chcę mocniej rozpromować imprezę w Europie – i wśród uczestników, i wśród inwestorów.*

Dla RCLiTT, Jacht Full Service, to nietypowy i ciekawy klient.

- *Firma ma ciekawy model biznesu, myślę że świadczone przez nas usługi EEN będą interesującą ofertą dla pana Krzysztofa* – podsumowuje Tomasz Łyżwiński, konsultant RCLiTT zajmujący się firmą.





- Nasz zespół skupiał się dotychczas głównie na analizie planowanej zabudowy wysokiej, ale możliwości wykorzystania cyfrowych modeli miast jest dużo więcej. O niektórych pewnie jeszcze nikt nawet nie pomyślał – mówi prof. Marzęcki.

Wykorzystanie cyfrowych modeli miast pozwala między innymi przewidzieć, jak wybudowanie wysokich obiektów wpłynie na krajobraz miejski w różnych punktach miasta. Dzięki temu można wysokie budynki planować tak, aby miasto zachowało spójny charakter i nie utraciło cennych, historycznych widoków.

- W pierwszych latach działalności naszego zespołu zajmowaliśmy się także tworzeniem cyfrowych modeli miast. Obecnie skupiamy się głównie na sposobach ich wykorzystania. Są to nowe metody, które można opracować m.in. w ramach międzynarodowych projektów badawczych – mówi dalej prof. Marzęcki - na realizację wartościowych projektów, potrzebne jest odpowiednie finansowanie, dlatego już od kilku lat poświęcamy sporo naszej uwagi na pozyskanie środków ze źródeł zewnętrznych.

Na etapie przygotowania wniosków, przede wszystkim do programów unijnych oraz innych programów międzynarodowych zespół Centrum Cyber Urbanistyki ściśle współpracuje z RCIiTT.

- Przygotowanie projektu to długi proces: od pierwszych zarysów, przemyśleń, konsultacji, ponownych przemyśleń, konsultacji i tak dalej aż do wypracowania najlepszej wersji wniosku – mówi dr Klara Czyńska, która prowadzi projekt pozyskany z Funduszy Norweskich - w RCIiTT jesteśmy wtedy częstymi gośćmi.

- Nie widziałam chyba tak zdeterminowanego i ambitnego zespołu, dla którego odrzucenie projektu jest jedynie motywacją do jeszcze

Centrum Cyber Urbanistyki stworzone na Wydziale Budownictwa i Architektury Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego w Szczecinie to czworo ściśle ze sobą współpracujących architektów: prof. Waldemar Marzęcki, dr Klara Czyńska, dr Paweł Rubinowicz i dr Adam Zwoliński. Zespół ten od wielu już lat zajmuje się wykorzystaniem cyfrowych modeli miast w urbanistyce. Współcześnie takie modele są tworzone praktycznie we wszystkich większych aglomeracjach w Europie i na świecie. Służą głównie wizualizacji, jednak mogą być także cennym narzędziem do zaawansowanych, różnorodnych analiz przestrzeni miejskiej.



lepiej pracy nad następnym – potwierdza p. Ewa Witoń-Morgiewicz, w RCIiTT odpowiedzialna za programy badawcze.

Wyniki pracy naukowej Centrum znajdują zastosowanie w praktyce – zespół wykonywał analizy wpływu zabudowy wysokiej na krajobrazy miejskie w Szczecinie i Lublinie. Wyniki zostały wykorzystane w strategii rozwoju obu miast i w planach miejscowych, wzniesiono już kilka budynków według określonych wytycznych.

Nowoczesne techniki cyfrowe umożliwiły efektywne zbadanie nieoczywistych związków obiektów wysokich z krajobrazem miasta – zauważa prof. Marzęcki - a w wielu przypadkach założenia planowanych inwestycji zostały skorygowane. Nowe narzędzia pozwoliły ocalić choćby bezcenne w skali europejskiej wnętrza krajobrazowe Cmentarza Głównego w Szczecinie.

Dla zespołu naukowców Centrum ciekawą propozycją okazał się audyt przeprowadzony w ramach usług sieci EEN.

- Prezentacja naszych badań w wymiarze europejskim stwarza realne możliwości ich aplikacji. Współpraca z RCIiTT jest dla nas szansą na nawiązanie nowych kontaktów oraz na profesjonalne poszukiwanie odbiorców dla specjalistycznych rozwiązań – podsumowuje profesor Marzęcki.

3

PIXEL LEGEND

Na podbój Europy,
mobilny



PIXEL LEGEND

Pixel Legend jest szczecińskim studium developerskim, specjalizującym się w aplikacjach internetowych i mobilnych.

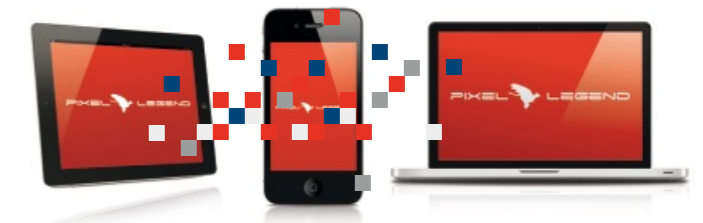
- W swoich rozwiązaniach wykorzystujemy najnowsze technologie, m.in. 3D czy data mining, wykorzystujemy również rozwijające się trendy, np. gamifikacja czy social content sharing – mówi Jan Filipowiak, właściciel firmy - Pierwszy kontakt Pixel Legend z RCLiTT miał miejsce przy okazji naszego udziału w spotkaniach biznesowych Future Match, organizowanych przy targach CeBIT w Hanowerze, przez sieć Enterprise Europe Network. Wsparcie zaczęło się jeszcze przed wyjazdem – na spotkania pojechaliśmy z kompletem informacji, na miejscu konsultant RCLiTT „przywitał nas w drzwiach”, następnie przeprowadził nas przez kolejne spotkania – wskazywał odpowiedni stolik, pilnował czasu – peten serwis - żartuje Jan Filipowiak - Po pierwszym udanym kontakcie, podczas indywidualnej konsultacji – już w Szczecinie – sprawdziliśmy, czy RCLiTT może wesprzeć Pixel Legend w naszym najnowszym projekcie.

Pixel Legend przygotowuje nowy produkt z pogranicza najnowszych technologii i dziedzictwa historycznego (początkowo) Europy. Aplikacja Past Guide, dostępna na wszystkich urządzeniach i systemach operacyjnych, przyniesie rewolucję w zwiedzaniu miejsc historycznych milionom turystów w Europie i na świecie.

Okazało się, iż RCLiTT dzięki bazie kompetencji oraz sieci kontaktów w ramach sieci EEN, może zapewnić mocne wsparcie tworzonemu projektowi.

- Konsultanci RCLiTT skontaktowali mnie z jednym z klastrów internetowych działających w Londynie, w Wielkiej Brytanii. Klaster

ten obfituje w prężnie działające firmy i inwestorów. Anglicy zainteresowali się naszym pomysłem, istnieją perspektywy na dłuższą współpracę – to dla mnie bardzo cenny kontakt – zdradza Jan Filipowiak - Równolegle prowadziliśmy działania związane z aplikacją do konkursu SME Instrument, realizowanego w ramach programu Horyzont 2020. Tutaj również otrzymaliśmy rozległe wsparcie. Konsultanci RCLiTT regularnie konsultowali nasz wniosek, aby możliwie najlepiej odpowiedzieć na wymagania Komisji Europejskiej. Poza tym otrzymaliśmy wsparcie w zakresie ochrony twórczości przez nas własności intelektualnej, co jest sprawą fundamentalną przy naszym innowacyjnym pomysle. Dzięki naszej pracy i zaangażowaniu pracowników RCLiTT, wniosek do SME Instrument złożony jako jedna z pierwszych firm w Europie i jesteśmy jedyną firmą w Polsce, która otrzymała dofinansowanie na realizację swojego pomysłu informatycznego!



Aktualnie firma dopracowuje swój produkt i prezentuje go na licznych imprezach na całym świecie. Pomysł odnotowuje bardzo duże zainteresowanie inwestorów i potencjalnych partnerów.

- Najbliższych kilka miesięcy będzie dla nas przetomowe. W międzyczasie będziemy kontynuować poszukiwanie partnerów poprzez sieć Enterprise Europe Network. Sieć kontaktów i specjalistycznie doradztwo RCLiTT to doskonała oferta dla innowacyjnych biznesów, które dążą do sukcesu na europejską i światową skalę. Jest to doskonała oferta dla Pixel Legend – podsumowuje Jan Filipowiak.

CALESCO

Ciepło bez zakłóceń



- Korzyści wynikające z naszego serwisu to nie tylko niezawodność funkcjonowania instalacji grzewczych i sprawne usuwanie ewentualnych awarii, ale również optymalizacja procesów spalania i wymierne korzyści finansowe wynikające z prawidłowej eksploatacji instalacji grzewczych. Nawet jednorazowa regulacja palników daje oszczędności w zużyciu paliwa rzędu 4% – mówi p. Renata Gryczka, Członek Zarządu firmy.

Kontakt firmy z RCLiTT oraz EEN zaczął się już ponad 4 lata temu.

- Szukaliśmy możliwości rozwoju kontaktów międzynarodowych dla naszej firmy – możemy obsługiwać również kontrahentów za granicą. Dzięki RCLiTT dowiedzieliśmy się, że w przystępny sposób możemy pozyskać zagranicznych kontrahentów, umieszczając swoją ofertę w bazie Enterprise Europe Network.

RCLiTT pomógł Calesco S.A. w stworzeniu oferty w języku angielskim i umieszczeniu jej w bazie EEN. Już po kilku tygodniach pojawiły się pierwsze zainteresowania.

- Otrzymaliśmy zainteresowanie z Grecji, Włoch oraz kilka z Niemiec. Część z nich była bardzo interesująca, część to próba „zbadania rynku”, aczkolwiek i to doświadczenie było dla nas cenne – przyznaje p. Gryczka.

Publikacja profilu okazała się wstępem do dłuższej współpracy Calesco z RCLiTT.

Firma Calesco S.A. to przedsiębiorstwo z dużym doświadczeniem w branży energii konwencjonalnej oraz odnawialnej. Jej głównym produktem jest całodobowe wsparcie w serwisie instalacji oraz systemów grzewczych.

- Regularnie korzystamy z konsultacji – głównie w zakresie finansowania naszych przyszłych przedsięwzięć – czy udziału w specjalistycznych szkoleniach, które organizuje RCLiTT, takich jak z efektywności energetycznej czy ostatnie z zakresu możliwości wsparcia przedsiębiorstw z programu HORIZON 2020 – wylicza p. Gryczka

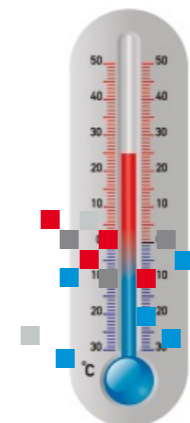
W związku z rozwojem swojej działalności, firma podjęła decyzję o rozpoczęciu działania w zakresie promocji zagadnienia kogeneracji. W tym momencie pojawiła się konieczność konsultacji pewnych aspektów tego tematu ze specjalistami.

- Ponownie zwróciliśmy się do RCLiTT i otrzymaliśmy kontakt do dwóch naukowców, którzy

ze względu na znajomość tych kwestii podpowiedzieli nam, w którym kierunku powinniśmy się rozwijać.

Plany firmy na przyszłość to kolejna ekspansja – firma posiada już kilka oddziałów w Polsce i planuje ich dalszy rozwój.

- Dobrze wiedzieć, że w przypadku wątpliwości mamy w zasięgu ręki partnera, który jest w stanie szybko i profesjonalnie udzielić odpowiedzi na nasze pytania. Takie wsparcie pozwala na oszczędność naszego czasu i energii, którą możemy spożytkować na rozwój naszych produktów i naszej firmy – podsumowuje p. Gryczka.



GRYFITLAB

Firma swój pierwszy kontakt z RCIiTT nawiązała w 2011 roku, jednak konkretna współpraca zaczęła się dopiero rok później, kiedy szef spółki zainteresował się możliwością udziału w projektach badawczych współfinansowanych ze środków publicznych.

się w projekty europejskie, a gdy podjęto decyzję o wejściu na rynek norweski, okazało się, że sieć Enterprise Europe Network może pomóc wprowadzić tam spółkę zaczynając od przygotowania analizy rynku. Informacje dostarczone w analizie okazały się bardzo pomocne.

- Wielu rzeczy wcześniej o Norwegii nie wiedzieliśmy. Odpowiednio przeprowadzona analiza rynku pozwoliła nam znaleźć odpowiedniego

GryfitLab to spółka należąca do Grempeco SA, firmy notowanej na rynku New Connect i skupiającej jeszcze dwie spółki z branż związanych z budownictwem. GryfitLab świadczy usługi z zakresu badań właściwości ogniowych materiałów i akustyki materiałów budowlanych. Badania zlecają firmie przede wszystkim producenci materiałów, chcący przetestować swoje produkty trafiające następnie na rynek do końcowego odbiorcy. Dzięki odpowiednim certyfikatom i renomie firmy, badania wykonane przez GryfitLab są uznawane w całej Europie i dlatego są cenione wśród producentów materiałów budowlanych

Sz szczególnie atrakcyjny wydawał się 7 Program Ramowy, w projektach którego musi uczestniczyć przynajmniej kilku partnerów z różnych państw. Odpowiedni profil stworzony z pomocą RCIiTT w bazie CORDIS, przeznaczony właśnie do wyszukiwania partnerów do projektów badawczych, bardzo szybko spowodował szereg propozycji uczestnictwa w ciekawych dla GryfitLabu projektach.

- Niestety mimo znalezienia ciekawego projektu i konsorcjum zainteresowanego naszym udziałem musieliśmy się w ostatniej chwili wycofać z udziału ze względów formalnych – komentuje p. Andrzej Szarycki, prezes spółki – do tematu projektów badawczych będziemy chcieli jeszcze wrócić, bo jest to kwestia rozszerzenia własnego know-how i w efekcie oferty.

Ale współpraca z RCIiTT toczyła się dalej. Poszukiwano kolejnych informacji o możliwościach zaangażowania

partnera na miejscu. Partner zdobywa dla nas klientów na rynku, na którym bezpośrednie funkcjonowanie byłoby bardzo trudne. Lepiej przeczytać o tym w przygotowanym dokumencie, niż zorientować się na przykład po dwóch latach prób. Wiedząc o tym zwróciliśmy się najpierw do RCIiTT.

GryfitLab planuje wejście na następne rynki europejskie, z których najciekawszym jest rynek niemiecki.

- Duży rynek i bliski, co ma szczególne znaczenie w branży, w której liczy się transport – produkty do badań trzeba bowiem do nas przewieźć. Mamy jeszcze kilka wątpliwości, które najpierw trzeba rozstrzygnąć – mówi prezes Szarycki – liczymy oczywiście na wsparcie RCIiTT.





LIGHTEC

Pomysł, projekt,
prototyp



- *Niewielka impreza. Lokalny rynek firm z branż technicznych. Przedsiębiorstwa małe i duże. Bez większego zastanawiania zarejestrowałem się tego samego dnia, by w marcu spędzić na spotkaniach praktycznie cały dzień.*

Zacząłem się od software'u. Właściciel firmy, pan Paweł Zienkiewicz jest z wykształcenia informatykiem i już w połowie studiów zaczął pracować jako programista. Również na studiach założył Lighttec - działalność związaną głównie z optyką i symulacją. Zgodnie z wykształceniem działalność objęła też rozwój stron internetowych i szeroko pojętego oprogramowania.

- *Programowanie, to żmudna praca – mówi Zienkiewicz – kompleksowe rozwiązanie problemu klienta wymaga tysięcy linii kodu. Pracując długo w jednym projekcie rozwiązuje się tę samą klasę problemów, co jest po prostu nużące. Dawno zacząłem myśleć o czymś bardziej oryginalnym, na przykład prototypowaniu. Przy budowie prototypu za każdym razem trzeba myśleć od początku i zdawać sobie sprawę ze złożoności zagadnienia. Dlatego firmy mają problemy ze znalezieniem wykonawców prototypów. Nikt nie chce małych i problematycznych zleceń. Żeby wejść na ten rynek, większość wysiłku poświęciłem na budowę frezarki przygotowanej specjalnie pod takie nietypowe zadania. Usługa prototypowania zaczęła być dostępna z początkiem 2014 roku.*

Ale współpraca z RClITT zaczęła się dużo wcześniej.

- *W 2009 roku konsultowałem się w RClITT w sprawie udziału w 7. Programie Ramowym, wówczas w imieniu firmy związanej z inżynierską symulacją optyczną. Rok później postanowiłem wziąć udział w giełdzie kooperacyjnej Enterprise Europe Network na Mobile World Congress w Barcelonie, niestety z przyczyn losowych nie oświadczyłem. Na spotkaniach awaryjnie reprezentował mnie konsultant RClITT. Potem wrócił jeszcze temat 7. Programu Ramowego i konsultacji z nim związanych. Brałem też udział w kilku imprezach lokalnych organizowanych przez RClITT.*

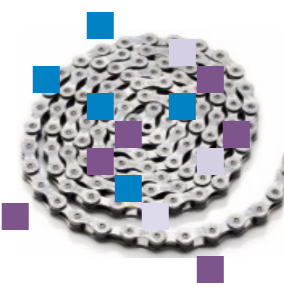
Zimą, kiedy firma zajęła się już poważnie prototypowaniem i miała na koncie kilka wykonanych projektów, do pana Pawła trafiła z RClITT informacja o giełdzie kooperacyjnej EEN w Rostocku, planowanej na marzec 2014.

Po dwóch miesiącach był już pierwszy efekt w postaci zrealizowanego zlecenia.

- *Niby niewielkie zlecenie. Jednak zadowolenie klienta z jakości produktu zaowocowało dalszą współpracą i już jesteśmy po dostarczeniu kolejnego prototypu, który będzie użyty przy montażu generatora prądu na statek. W mojej branży pierwsze zlecenia są zwykle niewielkie, jednak dają perspektywę na dalszą, stałą współpracę i rozwój firmy. Między innymi dzięki rosnącym kompetencjom i informacjom propagowanym poprzez pocztę pantoflową, klastry i sieć Enterprise Europe Network.*

Nie wszystkie elementy można wykonać samemu, dlatego firma współpracuje ze specjalistami z pokrewnych branż, dzięki czemu zakres możliwości wykonawczych jest bardzo szeroki. Pan Paweł stawia na jakość, współpracę z doświadczonymi kooperantami i możliwość uzyskania wyższych marż.

- *Mamy powtarzające się zlecenia także z branży rowerowej, gdzie dla duńskiej firmy dostarczamy elementy do trójkotowców. Początkowo pojedyncze sztuki dostarczone pół roku temu niedawno zamieniony się w setki miesięcznie. Mówi się, że w Polsce stosunek ceny do jakości należy do najlepszych w Europie. Staram się, żeby moja firma była wzorowym przykładem w tym polu.*



MAREL SERWIS

Navigare necesse est



W zasadzie wszyscy wiedzą, że w Europie od lat jedna po drugiej zamykane są stocznie, a produkcja statków przenosi się do tańszych krajów azjatyckich. Nie oznacza to jednak, że możliwości biznesowe związane z budową i eksploatacją statków są w naszym regionie świata zamknięte. Funkcjonująca flota nieustannie wymaga bieżącej obsługi i napraw. Na tym polu dzięki wąskiej specjalizacji swoją niszę znalazła niewielka firma Marel Serwis z Mierzyna pod Szczecinem.

Marel Serwis, istniejący na rynku od ponad 25 lat, specjalizuje się w serwisowaniu urządzeń automatyki przemysłowej, przede wszystkim morskiej. Jednym z pól specjalizacji jest odtwarzanie zniszczonych systemów automatyki, w tym systemów elektronicznych. Jest to firma rodzinna, nie tylko w rozumieniu zaangażowania członków rodziny, ale i atmosfery panującej wśród pracowników zatrudnionych od wielu lat.

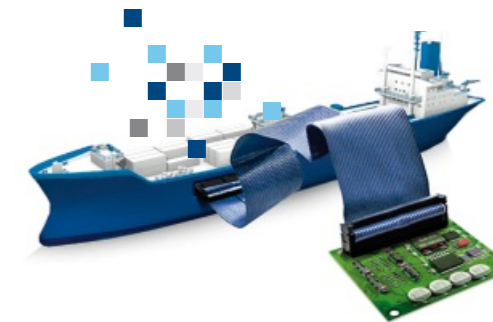
- Marel to przede wszystkim nasi ludzie – mówi Mariusz Samborski, szef firmy – ich wieloletnie doświadczenie w branży pozwala nam podjąć wyzwania, których boją się inni gracze na rynku. Tak się buduje przewagę, a potem renomę firmy.

Niezależnie od pozycji na rynku, trzeba jednak patrzeć w przyszłość. Świadomy tego zarząd stawia z jednej strony na inwestycje, z drugiej na poszukiwanie nowych rynków, produktów i partnerów.

- W ten sposób w roku 2008 trafiliśmy do RCLiTT – mówi Michał Samborski, odpowiedzialny między innymi za nawiązywanie nowych kontaktów – najpierw potrzebowaliśmy opinii o innowacyjności do wniosku o dofinansowanie projektu inwestycyjnego, potem RCLiTT pomógł nam w nawiązaniu kontaktów z naukowcami z ZUT-u.

Następnym krokiem współpracy było sięgnięcie po usługi sieci EEN. Firma korzystała z baz danych Komisji Europejskiej obsługiwanych

przez RCLiTT, jak również z doradztwa w sprawie funduszy unijnych, a w latach 2009 i 2014 dwukrotnie wzięła udział w giełdach kooperacyjnych współorganizowanych przez RCLiTT w Rostocku.



- Dotychczas nie udało nam się nawiązać konkretnej współpracy dzięki EEN, ale imprezy, w których uczestniczyliśmy były ciekawe i dobrze zorganizowane – mówi p. Michał Samborski – problem w tym, że i branża jest specyficzna i obszar trudny. Teraz pracujemy nad nowymi produktami, również dla branży morskiej i też będziemy potrzebować narzędzi do ich promocji. Myślimy również o zaangażowaniu w programy badawcze, bo skądś te nowe produkty trzeba brać. Tutaj bardzo pomocne są szkolenia i fachowe doradztwo oferowane w ramach EEN.

Marel planuje obecnie budowę nowej siedziby firmy, która będzie zapewniała lepsze warunki lokalowe, a w której znajdzie miejsce między innymi lepsze laboratorium elektrotechniczne, niezbędne do części prac bieżących i do prac nad nowymi produktami.

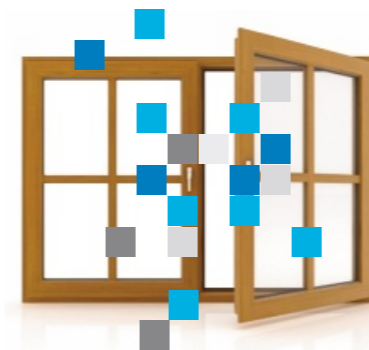


GM PLAST

Fabryka okien i drzwi

- *Nasza obecna pozycja rynkowa nie jest dziełem przypadku* – mówi Pan Robert Szymanowicz, Dyrektor Techniczno – Handlowy firmy – *Na swoją mocną pozycję firma pracuje od 1998 r. W tym okresie poczyniliśmy szereg inwestycji dotyczących m.in. budowy nowych hal produkcyjnych wraz z wyposażeniem oraz budynku administracyjnego.*

Ten potencjał firma wykorzystuje na rynkach zagranicznych. Obecnie ponad 80% sprzedaży przeznaczona jest właśnie na eksport.



- *Nie ukrywam, że działalność eksportowa jest dla nas najistotniejszym kierunkiem, co było nie bez znaczenia przy nawiązywaniu kontaktu z RCLiTT* – kontynuuje Robert Szymanowicz.

Firmie w RCLiTT został przydzielony dedykowany konsultant, p. Paweł Mieczan, który jest odpowiedzialny za obsługę bieżących kontaktów. Efektem nawiązanej współpracy było sporządzenie profilu handlowego firmy, który został opublikowany w międzynarodowej bazie EEN. Zainteresowanie ofertą firmy wyraziło przedsiębiorstwo z Francji, co było o tyle istotne, że kraj ten razem z Belgią stanowi główne grono odbiorców produktów GM Plast. Kolejną usługą zrealizowaną na rzecz firmy było opracowanie dwóch analiz rynkowych, właśnie wspomnianych krajów.

- *Sprzedajemy produkty na tych rynkach, ale widzieliśmy ich potencjał i zastanawialiśmy się co jeszcze możemy zrobić, aby ta sprzedaż na nich wzrosła* – wspomina Robert Szymanowicz – *Pomocną dłoń po raz kolejny wyciągnął EEN. Pan Paweł przygotował dla nas dwie analizy rynku, które wskazywały m.in. na konkurencję branżową, trendy rynkowe, kwestie certyfikacji produktów czy też możliwe narzędzia promocji, a całość kończyła się zaleceniami dotyczącymi*

Firma GM Plast Sp. z o.o. z Polic jest jednym z wiodących producentów okien i drzwi w województwie zachodniopomorskim, a także największym w Polsce producentem stolarki otworowej z PVC opartej na systemie Kommerling.

kolejnych działań w tych krajach. Nie ukrywam, że firmie czasem trudno jest dotrzeć do tego typu danych samemu, a co więcej zawsze są ważniejsze sprawy, dlatego cieszę się, że mogliśmy skorzystać z fachowej pomocy i otrzymać dwa wartościowe dokumenty, które pomogły nam w rozwoju działalności na tych rynkach.

Po pierwszych efektach współpracy, firma poszła za ciosem i postanowiła skorzystać z kolejnego narzędzia wsparcia jakim był audyt technologiczny.

- *Pomimo, że nasza hala produkcyjna jest bardzo dobrze wyposażona to chcieliśmy skorzystać z opinii i podpowiedzi osób z zewnątrz w zakresie dodatkowych usprawnień* – mówi Robert Szymanowicz.

Podczas spotkania omówione zostały kwestie technologiczne związane z prowadzoną produkcją, miała miejsce wizytacja hal produkcyjnych, podczas której można było bliżej przyjrzeć się całemu procesowi.

- *Cieszymy się, że funkcjonują takie ośrodki, które w sposób rzeczywisty wspierają rozwój zachodniopomorskiej przedsiębiorczości, a tym bardziej, że czynią to bezpłatnie. Czy skorzystamy jeszcze z usług RCLiTT? Nie widzę innej opcji* – podsumowuje p. Robert.

Odnawialne źródła energii, takie jak energia wiatrowa czy słoneczna, na dobre zadomowiły się na polskim a w szczególności na zachodniopomorskim rynku. Nie są to jednak rozwiązania bez wad.

- Podstawowy problem, z którym boryka się obecnie elektroenergetyka to niestabilność produkcji energii z najpopularniejszych źródeł odnawialnych, takich jak wiatr i słońce. W praktyce oznacza to, że większość (ponad 85%) energii elektrycznej jest produkowana w elektrowniach węglowych (i gazowych), które zapewniają ciągłość zasilania odbiorców ale też emitują ogromne ilości zanieczyszczeń i zużywają bezpowrotnie szybko topniejące złoża paliw kopalnych. Rozwiązanie, które proponujemy jest w stanie przewyciężyć te trudności i zapewnić stabilną energię w 100% odnawialną – mówi Dariusz Iwanowski, wspólnik firmy 3EN Sp. z o.o.

Start up technologiczny założony przez p. Iwanowskiego ma na celu wdrożenie unikalnej na skalę światową metody przechowywania i następnie konwersji energii pochodzącej ze źródeł odnawialnych na energię elektryczną (i ciepłą). Rozwiązanie jest bardzo efektywne kosztowo, może być zastosowane do wielu typów zmiennej energii odnawialnej, w różnych grupach odbiorców energii - od indywidualnych do przemysłowych i daje przyszłemu inwestorowi relatywnie szybką stopę zwrotu.



- Pracując 10 lat w branży energetycznej nie spotkałem drugiego takiego rozwiązania na świecie. Moje przypuszczenia potwierdziła również WIPO - Światowa Organizacja Własności Intelektualnej, do której zwróciłem się z wnioskiem o patent w procedurze międzynarodowej PCT. Otrzymałem go w tym roku, między innymi dzięki wsparciu RCIiTT.

Jeszcze przed uzyskaniem patentu, p. Iwanowski zwrócił się do RCIiTT z prośbą o pomoc w dyskusji z EPO - Europejskim Urzędem Patentowym, który początkowo chciał odrzucić pomysł.

- Możliwość konsultacji szczegółów mojego wniosku z rzecznikiem patentowym w RCIiTT pozwoliła na wypuklenie istoty wynalazku i uzyskanie w EPO pozytywnego wyniku międzynarodowego badania patentowalności, który jest podstawą do uzyskania patentu.

Ponadto, RCIiTT wykonał na rzecz firmy 3EN ocenę pomysłu pod kątem analizy Freedom to Operate, czyli możliwości operowania na rynku, nie naruszając przy tym patentów innych podmiotów.

- Oprócz wsparcia w zakresie własności intelektualnej otrzymałem również między innymi analizę konkurencji, co pozwoliło zwrócić mi uwagę na kilka istotnych kwestii, o których wcześniej nie myślałem, takich jak np. opracowanie, spisanie i wdrożenie strategii rozwoju zarówno firmy jak i wynalazku.

Kilka miesięcy temu, p. Iwanowski poprosił RCIiTT o wykonanie analizy otoczenia patentowego dla jego nowego pomysłu, związanego ze sterowaniem silnikiem krokowym. Analiza została przygotowana w ciągu miesiąca.

- Jak zwykle, była to bardzo rzeczowo i konkretnie wykonana praca. To szczególnie cenne, ponieważ żadna inna jednostka w zachodniopomorskim nie wykonuje tak specjalistycznych usług i to dodatkowo o tak wysokiej jakości. Dla takiego biznesu jak mój, opartym na pomysłach technologicznych, to ważna kwestia aby móc współpracować z partnerem, który jest w stanie udzielić rzeczowej i szybkiej pomocy – dodaje p. Iwanowski.

0

CARE4NATURE

Piękne rośliny?
Naturalnie!



Pani Patrycja Szelągowska, właściciel firmy, skontaktowała się z RCIiTT w 2012 r. Oferując produkty oparte na naturalnych grzybach, była zainteresowana ich dystrybucją poza granicami Polski.

- Jesteśmy dystrybutorem ekologicznej szczepionki mikoryzowej do zastosowania zarówno w nawożeniu roślin jak i ochronie środowiska. Szczepionka powstaje poprzez wyizolowanie, oczyszczenie oraz namnożenie grzybní mikoryzowych z własnych izolatów korzeniowych i owocników, które posiadamy. Naszą przewagą jest to, że oferowany przez nas produkt jest w postaci wodnej, co powoduje że jest on gotowy do natychmiastowej reakcji i nie wymaga aktywacji innymi, zewnętrznymi czynnikami np. biochemicznymi, jak w przypadku innych tego typu rozwiązań na rynku – przedstawia firmę p. Szelągowska.

Firma oprócz poszukiwania partnerów handlowych, zwróciła się również do RCIiTT z prośbą o zbadanie, jakie warunki muszą zostać spełnione aby móc oferować produkty mikoryzowane na terenie Niemiec.

- Są to produkty specyficzne, do których urzędy wydające odpowiednie zezwolenia czy certyfikaty podchodzą bardzo często z rezerwą, nie wiedząc do jakiej kategorii je zaklasyfikować. Stąd mogą pojawiać się problemy z zaistnieniem na rynku – dodaje p. Szelągowska.

Dzięki kontaktom z ośrodkami niemieckimi, również skupionymi w sieci Enterprise Europe Network, udało szybko ustalić się wymagane dla firmy informacje i sposób postępowania w celu wprowadzenia produktu na rynek niemiecki, włącznie z kontaktami do odpowiednich urzędów zajmujących się tą tematyką.

- Informacje okazały się bardzo przydatne, zostały dostarczone nam szybko i co najważniejsze, zostały potwierdzone wcześniej przez

niemieckich konsultantów sieci, mieliśmy więc pewność, że są to wiarygodne dane – podkreśla p. Patrycja.

Oprócz wsparcia w uzyskaniu informacji na temat rozwoju biznesu za granicą, firma Care4Nature dzięki wsparciu RCIiTT brała również udział w spotkaniach biznesowych, organizowanych co roku podczas Międzynarodowych Targów Ochrony Środowiska POLEKO w Poznaniu.

Firma Care4Nature to małe przedsiębiorstwo, którego zadaniem jest dostarczanie rozwiązań do pielęgnacji drzew, krzewów i terenów zielonych, wykorzystując do tego wyłącznie naturalne metody.

- Dzięki pomocy p. Pawła Żebrowskiego udało się zorganizować dla nas ciekawych partnerów do spotkań, w tym kilku zagranicznych. Pan Paweł pełnił również rolę tłumacza, co zdecydowanie ułatwiło nam kontakt i pozwoliło na nawiązanie współpracy z zagranicznymi partnerami.



www.care4nature.pl

enterprise
europe
network

CARE4NATURE

EKOPAK

Innowacyjne naczynia
medyczne

EKOPAK

- Nasze produkty mają bardzo szerokie zastosowanie w sektorze medycznym, ale również w instytucjach opiekuńczych, np. prywatnych domach seniorów – mówi właściciel firmy, p. Ryszard Olszewski - Obecnie pracujemy na dwóch, zmodyfikowanych własnym sumptem maszynach, ale chcemy się rozwijać. I tu z pomocą przyszło nam Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii.

Przy współpracy z naukowcem z ZUT w Szczecinie, konsultant sieci Enterprise Europe Network zaproponował firmie przeprowadzenie audytu technologicznego.

- Raport z tego audytu jest obecnie punktem wyjścia do rozbudowania parku maszynowego. Otrzymaliśmy także dwie analizy rynków zagranicznych wraz z rekomendacjami i planujemy dalszą ekspansję. Dodatkowo dzięki zaangażowaniu p. Katarzyny Kwaśny udało nam się nawiązać kilka obiecujących kontaktów z kontrahentami z zagranicy, jesteśmy na etapie negocjacji.

Posiadany obecnie park maszynowy pozwala uzyskiwać wysoką jakość i różnorodność wytwarzanych produktów, stąd otwartość firmy na wszelkiego rodzaju współpracę i indywidualizowane zamówienia. Asortyment produktowy może być poszerzony o dowolne produkty płaskie (o kształcie w formie otwartej), które wyprodukowane mogą być z papieru (pulpy papierowej). Współpraca z RCIITT trwa nadal, obecnie skupia się na poszukiwaniu firmie Ekopak kolejnych odbiorców i znalezieniu finansowania na rozbudowę parku maszynowego. Przedstawiciele firmy skorzystali także z szeregu szkoleń organizowanych w ramach projektu Enterprise Europe Network, co również korzystnie wpływa na ich dalszy rozwój.

- Najbardziej cenimy sobie indywidualne podejście i zaangażowanie pracowników RCIITT. Raporty, które dotychczas otrzymaliśmy nie były tylko i wyłącznie pochwałą naszych działań. Konsultanci wskazywali rzeczy, które należy zmienić i poprawić, załączali klarowne wskazówki i zalecenia, dzięki czemu mamy jasno pokazane co zrobić, żeby było

Obecna na rynku od 2002 roku firma Ekopak sp. z o.o. jest jedynym w Polsce producentem jednorazowych, ekologicznych opakowań i naczyń medycznych. Jako materiał do produkcji swoich wyrobów wykorzystuje masę celulozową, którą pozyskuje poprzez przetwarzanie makulatury.

lepiej a nie tylko wytknięte niedociągnięcia. To świadczy o poważnym i rzetelnym podejściu do powierzonych zadań.



Plan na najbliższą przyszłość z RCIITT to dalsza ekspansja na kolejne rynki dzięki wykorzystaniu bazy Enterprise Europe Network oraz współpraca z naukowcami ZUT przy budowie nowej maszyny własnego projektu.

- Wszystko mam w głowie, cały projekt, wiem co do czego powinno być podłączone i na jakiej zasadzie działać, ale nie umiem tego rozrysować i zaprojektować. I tu po raz kolejny mogę liczyć na pomoc ze strony Centrum. Dzięki współpracy z naukowcami z ZUT mamy możliwość zaprojektowania i zbudowania maszyny spełniającej wszystkie nasze wymagania, umożliwiającej indywidualizację produkcji i jeszcze większe podniesienie konkurencyjności na arenie międzynarodowej. Centrum zdecydowanie jest godnym polecenia partnerem biznesowym, gwarantującym wysoką jakość usług – dodaje Ryszard Olszewski.



Sektor meblarski jest istotnym kierunkiem wsparcia świadczonego przez RCLiTT. Centrum współtworzyło pierwszy klaster drzewno – meblarski w regionie w 2007 r. i od tego czasu aktywnie współdziała z firmami z tej branży.

Dowodem na to jest współpraca, jaką właściciel firmy Return nawiązał z RCLiTT już w 2008 r. – *Zostałem zaproszony na spotkanie branży odbywające się w Szczecinie. Pamiętam, że było ono poświęcone zarządzaniu procesem produkcji w branży. Spotkanie na tyle mnie zaciekało, że od tego czasu moja przygoda z RCLiTT trwa* – mówi Zbigniew Kuzyk, właściciel firmy.

Korzenie firmy PPH Return Zbigniew Kuzyk sięgają roku 1990, jednak dopiero po kilku latach funkcjonowania ukierunkowała ona swój profil działalności na sektor drzewno-meblarski, w którym specjalizuje się do dziś. Obecnie wykonuje ona m.in. schody, stelaże meblowe oraz nowoczesne wzory mebli tapicerowanych.

Od wspomnianego szkolenia pomiędzy firmą a RCLiTT utrzymywane są regularne kontakty, które zaowocowały m.in. przeprowadzeniem audytu technologicznego w firmie, który miał na celu usprawnienie procesu produkcji i zarządzania nią.

W ostatnich latach kontakty te zostały zintensyfikowane dzięki możliwościom jakie stwarza projekt Enterprise Europe Network. Firmie przydzielony został dedykowany branżowy konsultant, a następnie zaczęła ona korzystać z usług związanych z wyszukiwaniem partnerów handlowych.

– *Dostrzegłem potencjał drzemący w przedsiębiorstwie* – wspomina konsultant EEN Paweł Mieczan, obsługujący firmę – *Był on nie bez znaczenia przy nieustannie wzrastającym eksporcie polskich mebli. Jednak najważniejszy był dobry kontakt z jej właścicielem, zawsze życzliwym i otwartym na nasze inicjatywy.*

– *Polskie meble mają dobrą renomę na rynkach zagranicznych* – dodaje Zbigniew Kuzyk – *Obecnie możemy śmiało konkurować nie tylko w zakresie ceny, ale również jakości mebli, która z roku na rok jest coraz wyższa, także dzięki coraz częstszym inwestycjom technologicznym.*

Firma zgłosiła swój wpis do międzynarodowej bazy ofert handlowych, dzięki któremu udało się nawiązać kontakty z przedsiębiorcami z różnych krajów.

– *Ta baza rzeczywiście działa!* – mówi Zbigniew Kuzyk – *Dotychczas byłem dosyć sceptycznie nastawiony do tego typu zestawień. Jednak ta baza skojarzyła nas z podmiotami zagranicznymi szukającymi podwykonawców.*

Jeden z takich kontaktów zakończył się podpisaniem umowy z firmą z Europy Zachodniej, która zakładała wykonanie dla niej prototypu innowacyjnego mebla.

– *Świetnie w tej sytuacji sprawdziła się usługa brokerska, którą zrealizował dla nas p. Paweł. Znalazł kontrahenta, pomógł w kontakcie i rozmowach z nim. Obecnie negocjujemy masową produkcję tego mebla, również przy wsparciu p. Pawła i mam nadzieję, że także ta pomoc zakończy się sukcesem* – podsumowuje p. Kuzyk.

Specjalizacje branżowe konsultantów RCLiTT podnoszą jakość usług świadczonych na rzecz klientów. Dzięki temu łatwiej jest zrozumieć firmę, zidentyfikować jej problemy, a tym samym znaleźć rozwiązania i wskazać kierunki rozwoju. Nie tylko w przypadku firmy Return sprawdziło się to doskonale.





CONSILEON

IT CONSULTING

- Nasz pierwszy kontakt z RCLiTT miał miejsce już w 2008 roku, kiedy wzięliśmy udział w szkoleniu dotyczącym programów badawczo-rozwojowych – przypomina Marcin Kaczmarek – Przy tej okazji konsultant RCLiTT przedstawił nam ofertę, z której skorzystaliśmy – utworzyliśmy m.in. profil handlowy naszej firmy, który trafił do bazy projektu Enterprise Europe Network. To poskutkowało kilkoma zapytaniami o współpracę ze strony firm szukających partnerów, na przykład w ramach 7. Programu Ramowego.

Następnymi usługami, z których skorzystała firma Consileon Polska, były m.in. udział w misji gospodarczej do Berlina i udział w spotkaniach biznesowych, organizowanych przy okazji targów informatycznych CeBIT, w ramach projektu Enterprise Europe Network.

- W usługach przede wszystkim liczy się budowanie sieci kontaktów, dlatego chętnie skorzystaliśmy z możliwości udziału w spotkaniach z potencjalnymi partnerami – zaznacza Marcin Kaczmarek - W związku z rozwojem firmy, coraz większą ilością klientów i zleceń, podjęto decyzję o opracowaniu nowego wzoru umowy o współpracy

Firma Consileon Polska jest częścią grupy kapitałowej Consileon, zatrudniającej ponad 250 osób w Niemczech, Polsce, Ukrainie i Szwajcarii. Consileon Polska powstał w 2005 roku z inicjatywy Marcina Kaczmarka i Piotra Roubo, absolwentów Wydziału Informatyki dawnej Politechniki Szczecińskiej. Obecnie polska firma zatrudnia 30 osób w Szczecinie i Poznaniu. Firma zajmuje się konsultingiem IT i tworzeniem oprogramowania dedykowanego.

z klientami – Nasze usługi developerskie realizujemy w metodach zwinnych (agile). Polegają one na przygotowywaniu kolejnych partii materiału dla klienta w tzw. sprintach programistycznych. Taka forma współpracy z klientem jest bardzo efektywna, jednak opiera się głównie na rozmowach i zaufaniu. Stąd wyzwaniem było przygotować formalny dokument, który prawidłowo oddałby istotę takiej relacji – tłumaczy Marcin Kaczmarek – Również z tym zagadnieniem zwróciliśmy się do RCLiTT i otrzymaliśmy specjalistyczne wsparcie. Po paru miesiącach pracy, jesteśmy w posiadaniu jednej z niewielu w Polsce w pełni profesjonalnych umów, regulujących współpracę w trybie agile, w języku angielskim – zaznacza Marcin Kaczmarek.



Nową umowę firma Consileon Polska wykorzystwała podczas nawiązywania współpracy ze słoweńską firmą Printbox. W budkach Printbox użytkownik może szybko wydrukować lub skopiować materiały – z przenośnych nośników pamięci, jak i z chmur różnych dostawców.

- Consileon Polska zajmuje się całą informatyką – od stworzenia rozwiązania, poprzez jego wdrożenie, aż po utrzymanie całej platformy. To dla nas atrakcyjne zadanie, które poskutkowało realizacją podobnego projektu, tym razem dla klienta z Krzemowej Doliny – wskazuje Marcin Kaczmarek - W roku 2013 praktycznie podwoiliśmy liczbę samodzielnie uzyskanych zleceń i podobnie dzieje się w roku 2014. To duży sukces - Consileon Polska rozwija się bardzo dynamicznie, jak i krajowe, w tym lokalne – pomagając innym firmom ze Szczecina. Na pewno będziemy kontynuować owocną współpracę z RCLiTT i Enterprise Europe Network w zakresie poszukiwania partnerów biznesowych, konsultacji i szkoleń – podsumowuje Marcin Kaczmarek.



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki

Enterprise Europe Network jest największą na świecie siecią wsparcia współpracy technologicznej i handlowej, dającą możliwość nawiązywania kontaktów międzynarodowych lokalnym firmom i instytucjom. Po niedawnym kolejnym rozszerzeniu, obejmuje swoim zasięgiem 54 kraje świata i obsługiwana jest przez ok. 600 punktów kontaktowych. Dzięki dofinansowaniu z Komisji Europejskiej, usługi sieci są bezpłatne.

Głównym celem sieci jest rozwój Państwa firmy lub projektu. Działając w ramach Enterprise Europe Network jesteśmy w stanie zapewnić Państwu usługi na najwyższym poziomie. Wspieramy naszych Klientów w nawiązywaniu współpracy z zagranicznymi partnerami, oferujemy profesjonalne doradztwo m.in. z zakresu międzynarodowych kontaktów handlowych i technologicznych, transferu technologii, praw własności intelektualnej oraz innowacyjności. Utrzymujemy bezpośredni kontakt z naukowcami, ekspertami oraz innymi partnerami regionalnymi i zagranicznymi, z których wiedzy i doświadczenia czerpiemy.

Prowadzone przez nas działania mają odzwierciedlenie w sukcesach naszych Klientów. Nawiązują oni konkretną współpracę z partnerami z zagranicy, zyskując nowych klientów, dostawców czy podwykonawców, w latach 2008 – 2013 wsparliśmy swoimi działaniami podpisanie 50 międzynarodowych umów handlowych, transferu technologii i projektów badawczych.

Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki

Wydawca:
Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii
Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

Redakcja i wywiady :
Zespół EEN w RCIiTT

Projekt i skład:
ANT Pracownia Projektowa

Zdjęcia:
Shutterstock®, Corel®, Wojciech Zabłocki

wrzesień 2014



**Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii
Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie**

ul. Jagiellońska 20-21, 70-363 Szczecin
tel./fax. +48 91 449 43 54
e-mail: innowacje@zut.edu.pl
<http://www.innowacje.zut.edu.pl>