

13

WSPARCIE SZYTE NA MIARĘ. 13 historii spiętych sukcesami.



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki





Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii (RCiTT) powstało w 1999 r. w odpowiedzi na potrzeby koordynowania międzynarodowych programów badawczych, realizowanych na Politechnice Szczecińskiej. Obecnie, RCiTT 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 800 konsultacji, organizujemy ponad 40 imprez i przeprowadzamy około 45 unikalnych audytów, ocen pomysłów na biznes czy projektów modeli biznesowych.



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 w Szczecinie. Jest największą uczelnią w Zachodniopomorskiem, oferującą kształcenie na przeszło 47 różnych kierunkach studiów realizowanych na 10 wydziałach. Uniwersytet skupia prawie 12 tysięcy studentów oraz 1000 pracowników naukowych.



Szanowni Państwo,

Jest nam niezmiernie miło podzielić się z Państwem, już tradycyjnie, kolejnymi trzynastoma historiami naszych klientów, którzy w latach 2017-2018 otrzymali od nas wsparcie w ramach działalności ośrodka Enterprise Europe Network (EEN), funkcjonującego w ramach RCIiTT.

To sukcesy duże i małe, ale zawsze na tyle ważne dla naszych partnerów, że zgodzili się podzielić swoimi historiami z Państwem żeby pokazać, że czasami nie trzeba robić wszystkiego samemu, a wiele problemów w biznesie można rozwiązać dzięki bezpłatnemu wsparciu. Mamy nadzieję, że te historie zainspirują Państwa do kolejnych odważnych działań. Będziemy zaszczyceni, jeżeli będziemy mogli Państwu w tym pomóc - od podstawowych konsultacji poczynając, poprzez zaawansowane usługi prawne, tłumaczeniowe czy certyfikacyjne, po wsparcie w wyjazdach na targi i spotkania B2B. W tym roku, sieć EEN obchodzi swoje 10-lecie działalności i przez ten okres udało nam się zrobić naprawdę dużo dla naszych zachodniopomorskich klientów (i nie tylko!)

Jeżeli szukają Państwo więcej inspiracji, poprzednie historie znajdziecie Państwo na stronie internetowej, www.innowacje.zut.edu.pl w zakładce „Publikacje RCIiTt” u dołu strony.

*Zapraszamy do lektury i kontaktu.
Zespół EEN w RCIiTt*

SPIS TREŚCI

AEROBITS	01
PORTAL KONFIGO.PL	02
DOR-KOS	03
POLTISS	04
EUROPA SYSTEMS SP. Z O. O.	05
LOOKANGOO	06
CARBON FOX SP. Z O.O.	07
RADIO MODELE	08
ACTIVEAGRO	09
P.P.H. „TAST”	10
PROTOTYPUJEMY.PL	11
RS CONSULTING RADOŚLAW SKOTNICKI	12
ZAMEK KSIĄŻĄT POMORSKICH	13

AEROBITS

Aby w powietrzu było bezpieczniej.

Aerobits jest szczecińską firmą, tworzącą system zapewniający bezpieczną separację między dronami a załogowymi statkami powietrznymi. Tworzona technologia ma zabezpieczyć statki pasażerskie przed zderzeniem z coraz częściej pojawiającymi się w powietrzu bezałogowymi dronami.

Firma jest startupem akademickim, tj. powstała na bazie technologii wytworzonej na Zachodniopomorskim Uniwersytecie Technologicznym w Szczecinie (ZUT). Po inwestycji kapitałowej Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości, firma od marca 2017 działa w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Początkowo tematyką systemów antykolizyjnych zajmowałem się jedynie w charakterze badawczym na uczelni. Jednak dzięki temu, kiedy w debacie publicznej zaczęto poruszać temat bezpieczeństwa lotów, byłem już w posiadaniu działającego prototypu - mówi dr inż. Rafał Osypiuk, pomysłodawca projektu Aerobits - W związku z coraz większym zainteresowaniem tym tematem oraz licznymi wypowiedziami ekspertów, podjęliśmy rękawicę i stworzyliśmy urządzenie wielkości monety, integrujące lotniczą technologię ADS-B (Automatic Dependent Surveillance - Broadcast) oraz technologię precyzyjnego pozycjonowania satelitarnego multi-GNSS (Global Navigation Satellite System) - opisuje dr inż. Osypiuk.

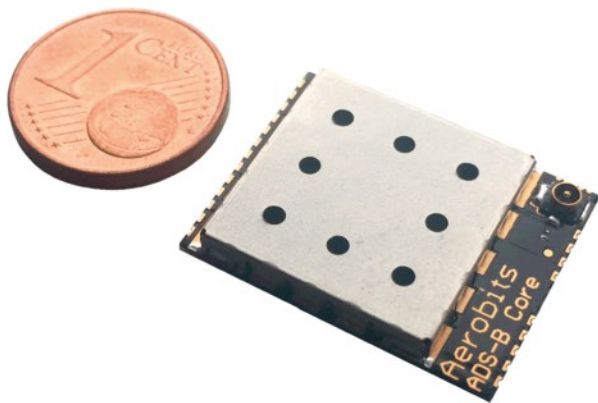
Rozwiązanie Aerobits po raz pierwszy zaprezentowane zostało na targach ILA Berlin Air Show w czerwcu 2016 roku i uzyskało bardzo pozytywny odzew od graczy rynkowych i instytucji branżowych. Potem firma osiągnęła wiele kolejnych sukcesów, m.in. prestiżową nagrodę polskiej edycji konkursu Galileo Masters 2016, a następnie dofinansowanie z konkursu SME Instrument, w którym Aerobits konkurowało z setkami innowacyjnych firm z całej Europy.

- Cały czas konfrontujemy nasze rozwiązanie z rynkiem, aby być na bieżąco z trendami technologicznymi, legislacyjnymi i biznesowymi. Kontakt z odbiorcą i zrozumienie ich specyfiki funkcjonowania to nasz priorytet - zaznacza dr Osypiuk.

W roku 2017 firma dołączyła do inkubatora Regionalnego Centrum Innowacji i Transferu Technologii ZUT (RCliTT) i już jako lokator dalej pracowała nad rozwojem technologii.

- Wywodzimy się z ZUT i naturalnym było dla nas wybrać sobie RCliTT za partnera - podkreśla dr Osypiuk - Chętnie korzystamy ze wsparcia tutejszych ekspertów.

Firma aktywnie korzysta z usług projektu Enterprise Europe Network, w tym poszukiwania partnerów biznesowych, informacji o targach i imprezach branżowych, czy usług specjalistycznych takich jak Business Model Coaching. Opiekunem firmy jest Tomasz Łyżwiński.



- Od czasu założenia firmy rozwijamy się bardzo dynamicznie, nawiązujemy liczne kontakty biznesowe i dokonujemy już pierwszych sprzedaży. Mamy innowacyjną technologię i dobre rozeznanie rynku, dlatego światowa przestrzeń lotnicza wita nas z otwartymi ramionami - podsumowuje dr inż. Osypiuk.

PORTAL KONFIGO.PL

Twój nowy samochód. Idealny.



Portal konfigo.pl (nazwa Web 2.0 od „konfigurator”) to pierwszy polski portal transakcyjny - a nie ogłoszeniowy - umożliwiający szybkie i wygodne skonfigurowanie nowego samochodu według własnych życzeń i następnie jego zakup u autoryzowanego dealera. Klient otrzymuje przy tym automatycznie atrakcyjną cenę końcową z dużym rabatem - bez negocjacji cenowych z dealerem i bez wychodzenia z domu.

Pomysłodawcą i CEO konfigo.pl jest Wojciech Kaczor. Urodzony w Szczecinie, wykształcenie wyższe i doświadczenie zawodowe zdobywał w Niemczech, pracując m.in. dla firm Microsoft i Daimler. Tam zauważył, jak dużą popularnością cieszą się portale z konfiguratorami nowych samochodów - na których klient może kilkoma kliknięciami skonfigurować swój wymarzony samochód, a w odpowiedzi natychmiast dostaje ofertę zakupu, z rabatem nieosiągalnym w tradycyjnym salonie dealerskim. Wtedy zrodził się pomysł stworzenia konfigo.pl - polskiego odpowiednika sprawdzonego w USA i Europie Zachodniej modelu biznesu.

Usługa jest dla klienta całkowicie bezpłatna i niezobowiązująca. Umowa sprzedaży zawierana jest między klientem i autoryzowanym dealerem - klient zawsze płaci za samochód bezpośrednio dealerowi. Decydująca jest jednak atrakcyjna cena końcowa (cena katalogowa minus duży rabat). Jest ona widoczna dla klienta już od pierwszego kroku konfiguracji samochodu i zmienia się dynamicznie w zależności od wybranych parametrów (marka, model, silnik, wersja wyposażenia, wyposażenie dodatkowe).

Historia konfigo.pl od początku związana była z Regionalnym Centrum Innowacji i Transferu Technologii ZUT.

- W sierpniu 2016 r. zgłosiłem się do programu inkubacji i po pomyślnie zakończonym procesie rekrutacji zostałem lokatorem inkubatora RCIiTT ZUT. Dzięki temu miałem możliwość rozwijać swój biznes w wygodnym biurze, z dostępem do innych startupowców i ekspertów z Enterprise Europe Network - mówi Wojciech - mówi właściciel portalu konfigo.pl.

Równoległe z rozwijaniem portalu konfigo.pl Wojciech Kaczor aktywnie korzystał z usług RCIiTT ZUT.

- Uczestniczyłem w śniadaniach biznesowych i szkoleniach, dotyczących m.in. międzynarodowych umów handlowych, kreowania marki oraz rozporządzenia o ochronie danych osobowych (RODO) - mówi Wojciech Kaczor.

Oprócz tego konsultanci Enterprise Europe Network, w osobie m.in. Huberta Dyby, aktywnie wspierali rozwój konfigo.pl, m.in. pomagając w przygotowaniu regulaminu i polityki prywatności oraz umowy o współpracę z dealerami samochodów.



Aktualnie konfigo.pl podpisuje umowy z kolejnymi salonami dealerskimi i modernizuje portal dostosowując go do wymogów najnowszych technologii webowych.



- Dzięki konfigo.pl klient oszczędza czas i pieniądze, a współpracujący z portalem dealer zwiększa zasięg własnej sprzedaży na cały kraj - bez nowych salonów. Wszyscy wychodzą na plus. Ten model biznesu sprawdza się również na naszym rynku, zapewniając rentowność konfigo.pl. Zrealizowaliśmy już pierwsze transakcje, a przed nami okres dynamicznego rozwoju, który zamierzamy realizować tutaj, w Szczecinie. Liczymy na dalszą współpracę z RCIiTT ZUT, chętnie też włączymy się w rozwój szczecińskiej sceny startupowej - podsumowuje właściciel konfigo.pl.

DOR-KOS

Księgowość to tylko początek.

“

- Moja firma istnieje na rynku od 2015 roku. Od samego początku starałam się o jej szybki rozwój, obejmując swoją opieką jak największą liczbę firm. Z roku na rok przybywało klientów, ale też i obowiązków. Firma rozrastała się, stworzyliśmy nowe miejsca pracy, ale ja ciągle myślałam o rozszerzeniu swoich działań. I tak pojawił się pomysł założenia agencji pracy tymczasowej - mówi Dorota Kościuszkiewicz, właścicielka Dor-Kos - pomysł był bardzo ciekawy, natomiast sposób zrealizowania go wydawał mi się wtedy niezmiernie skomplikowany.

Firma Handlowo Usługowa Dor-Kos Dorota Kościuszkiewicz jest biurem świadczącym usługi doradcze oraz rachunkowe na terenie Goleniowa i okolic.

Na początku 2018 roku Dorota Kościuszkiewicz zgłosiła się do RCLiTT z polecenia innej firmy, współpracującej już wcześniej z ośrodkiem Enterprise Europe Network (EEN), z prośbą o pomoc w uzyskaniu informacji niezbędnych do założenia agencji pracy tymczasowej oraz delegowania polskich pracowników do pracy w Niemczech w przemyśle stoczniowym i samochodowym. Konsultantka Enterprise Europe Network, Krystyna Flak, po dokonaniu analizy potrzeb, umówiła spotkanie z odpowiednim prawnikiem specjalizującym się w transgranicznym świadczeniu usług oraz procedurach prawa pracy na terenie Niemiec.





- W tym okresie szczególnie potrzebowałam rzetelnych informacji, ponieważ nie mogłam pozwolić sobie na żadne błędy, ze względu na to, że mogłoby mnie to sporo kosztować - przyznaje Dorota Kościuszkiewicz. - Dzięki rozmowie z prawnikiem zapewnionym przez ośrodek EEN przy RCLiTT, zapoznałam się z przepisami dotyczącym delegowania pracowników do Niemiec, wymogami dotyczącymi pracy i płacy pracowników delegowanych. Dowiedziałam się, jak rozliczyć podatek i ubezpieczenie pracownika delegowanego. Porada prawna uświadomiła mi, że wielu rzeczy dotyczących współpracy z firmami z Niemiec wcześniej nie wiedziałam, co pomogło mi uniknąć błędów, które zapewne by się pojawiły, ze względu na zawiłość i nieznaną prawo niemieckiego.

Po przeprowadzonej poradzie prawnej Dorota Kościuszkiewicz otrzymała od konsultantki EEN, Krystyny Flak raport, który opisywał wszystkie konieczne kroki oraz procedury niezbędne do prowadzenia agencji pracy tymczasowej oraz delegowania pracowników do pracy w Niemczech.

- Raport, który otrzymałam, zawierał wszystkie informacje, które były omawiane w czasie spotkania. Wiadomo, że ciężko jest wszystko zapamiętać na miejscu, szczególnie jak wiadomości do przyswojenia jest dużo, dlatego też raport był bardzo przydatny, by móc na spokojnie przeanalizować wszystkie procedury. Do e-maila dołączone były również formularze niezbędne do prowadzenia tego typu działalności.

W 2018 roku Dorota Kościuszkiewicz otworzyła agencję pracy tymczasowej i zaczęła wysyłać spawaczy do pracy w stocznich oraz mechaników samochodowych do pracy w warsztatach w Niemczech. W lipcu 2018 r. właścicielka Dor-Kos skontaktowała się ponownie z ośrodkiem EEN, z Agnieszką Wielgórecką, by skonsultować poprawność prowadzenia swojej działalności.

- Cieszę się, że istnieją takie ośrodki jak EEN w RCLiTT, które wspierają w rozwoju takie małe firmy jak moja, czynią to w profesjonalny sposób i na dodatek bezpłatnie. Będę polecać usługi RCLiTT wszystkim, którzy planują ekspansję na rynki międzynarodowe, a sama skorzystam ze wsparcia na pewno jeszcze nie raz - dodaje właścicielka Dor-Kos.

POLTISS

Przyszłość medycyny rodem ze Szczecina.

Firma PolTiss została powołana w 2015 r. w celu wprowadzenia na rynek technologii nowoczesnych wstrzykiwalnych biomateriałów polimerowych PhotoBioCure™ w szczególności do zastosowań medycznych w rekonstrukcji i regeneracji tkanek miękkich.

Jesteśmy firmą technologiczną, ponieważ naszym głównym zasobem jest technologia PhotoBioCure™, którą rozwijałam wraz ze swoim zespołem na Zachodniopomorskim Uniwersytecie Technologicznym w Szczecinie (ZUT) i we współpracy z Pomorskim Uniwersytetem Medycznym w Szczecinie - opisuje prof. Mirosława El Fray, założycielka PolTiss - RCIITT jest uczelnianym centrum transferu technologii, więc siłą rzeczy współpracowaliśmy przy procesie pozyskania od ZUT praw własności intelektualnej do zgłoszeń patentowych, które wykonywaliśmy w polskim, europejskim i amerykańskim urzędzie patentowym. Następnie skorzystaliśmy z możliwości użytkowania biura w inkubatorze RCIITT - wspomina prof. El Fray.





PolTiss, pod opieką Huberta Dyby, Tomasza Łyżwińskiego oraz Katarzyny Bartkowiak korzystał z usług RCLiTT m.in. w zakresie poszukiwania partnerów biznesowych w sieci Enterprise Europe Network, możliwości wyjazdów na misje gospodarcze czy wsparcia podczas przygotowywania wniosków do programu Komisji Europejskiej HORYZONT 2020. W wyniku ostatniego, firma otrzymała znak jakości Seal of Excellence, dzięki któremu może starać się o dotację z funduszy unijnych w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój.



- *Technologie związane z życiem i zdrowiem człowieka są trudne w komercjalizacji, trzeba wykonać m.in. badania kliniczne, a następnie przeprowadzić proces walidacji wyrobu oraz udowodnić odpowiednie standardy jakości. Na wszystkie te działania potrzebne są fundusze, dlatego rozglądaliśmy się za wsparciem inwestorskim - dodaje współzałożyciel firmy, Tomasz Łasecki - Byliśmy we wstępnym kontakcie z jednym z polskich funduszy inwestycyjnych, a przy pomocy RCLiTT umówiliśmy kolejne spotkanie, którego szczęśliwym finałem było pozyskanie wsparcia inwestorskiego pod koniec 2017 roku. Łączy nas pasja i determinacja, aby rozwijać firmę i budować wartość, co przełoży się na zwrot dla inwestorów, dla firmy i oczywiście dla pacjentów - podsumowują twórcy.*

EUROPA SYSTEMS SP. Z O. O.

Światowe standardy w intralogistyce.



Europa Systems Sp. z o. o. to wiodący producent zautomatyzowanych systemów logistyki wewnętrznej. Firma z województwa zachodniopomorskiego dysponuje jednym z najnowocześniejszych zakładów produkcyjnych w Europie i zatrudnia ponad 200 inżynierów, techników i wysokiej klasy specjalistów. Inżynierski charakter i motto „WE ARE ENGINEERS” oraz ponad 20-letnie doświadczenie zdobyte dzięki realizacji setek projektów dla klientów w 35 krajach spowodowało, iż Europa Systems to rozpoznawalny dostawca światowej klasy rozwiązań w zakresie automatyzacji i intralogistyki dla takich marek jak: Bridgestone, Cisowianka, Carlsberg i wiele innych.

Współpraca firmy z ośrodkiem Enterprise Europe Network działającym w ramach RCIIT przebiega wielopłaszczyznowo. W 2017 roku Europa Systems wzięła udział w organizowanej przez RCIIT międzynarodowej giełdzie kooperacyjnej Industrial Bridge, a także skorzystała z zaawansowanej usługi prawnej realizowanej przez ekspertów.

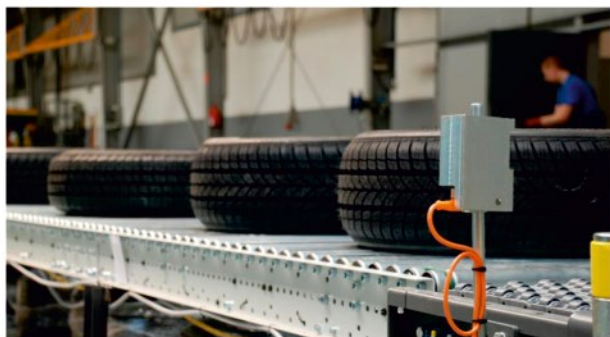
“
- Industrial Bridge 2017 to wydarzenie o wartości zdecydowanie przewyższającej typową konferencję. Formuła „matchmakingów” to dobry i sprawdzony sposób na efektywny networking w branży B2B. Szczególnie cieszy fakt, że pod kątem organizacyjnym i platformy elektronicznej do wymiany kontaktów wydarzenie zasługuje na najwyższe noty. W biznesie wszyscy cenimy swój czas, a formuła Industrial Bridge pozwala aktywnie kreować nasz udział w konferencji i jej wartość dla uczestników. Rozmowy zapoczątkowane przy stolikach RCIIT przeszły w kooperację, to najlepszy dowód na wartość tego wydarzenia - wyjaśnia Iłona Miziewicz-Groszczyk, Dyrektor Marketingu i Rozwoju Biznesu Europa Systems - To, czego życzylibyśmy sobie i organizatorom w przyszłości, to większego udziału firm z sektora dużych przedsiębiorstw i podmiotów zza Odry.



WWW.EUROPASYSTEMS.COM

Europa Systems rozwija swoją działalność nie tylko w Polsce, ale przede wszystkim na rynku europejskim, dlatego skierowano zapytanie do RCIiTT w obszarze zaawansowanych usług konsultacji eksperckich.

- Usługa prawna zorganizowana przez p. Krystynę Flak z RCIiTT pomogła znaleźć Zarządowi Europa Systems odpowiednią formę prawną do działań na rynku niemieckim i francuskim. - relacjonuje Ilona Miziewicz-Groszczyk - dwa najistotniejsze benefity to szybkość realizacji i jakość porady. RCIiTT zorganizował w krótkim czasie dla nas spotkanie z radcą prawnym doświadczonym w doradztwie w zakresie działania na rynkach europejskich.



W ramach Enterprise Europe Network RCIiTT wspiera firmę również w aktywnym poszukiwaniu partnerów zagranicznych. Został stworzony profil firmy, poprzez którą pracownicy RCIiTT promują Europa Systems za granicą, przedstawiają ją bezpośrednio potencjalnym kooperantom oraz wyszukują konkretnych propozycji współpracy, które mogą być dla firmy rozwojowe. Pracownicy Europa Systems biorą też udział w szkoleniach organizowanych przez RCIiTT. Są to szkolenia specjalistyczne, których głównym celem jest dostarczenie przedsiębiorcom konkretnych informacji m.in. wspomagających ich działanie na arenie międzynarodowej czy ukierunkowanie w zawiłościach przepisów unijnych.

Obecnie planowane są dalsze usługi, z których Europa Systems mogłaby skorzystać. Będą to m.in. audyty technologiczne polegające na identyfikacji słabych i mocnych stron przedsiębiorstwa, przeprowadzone w oparciu o ocenę infrastruktury, kluczowe technologie i know-how firmy.

LOOKANGOO

Szycie pomysłem na życie.

Firma LOOKANGOO, której właścicielką jest Izabela Leżańska, zajmuje się projektowaniem, szyciem artykułów wyposażenia wnętrz oraz pościeli dla znanej holenderskiej marki.

Firma powstała w 2016 z zamiłowania do tkanin i szycia. Izabela Leżańska, która jest z zawodu ekonomistą i logistyką, ukończyła możliwie dostępne w obrzarze zachodniopomorskim kursy szycia, by podążać za pasją i doskonalić swoje umiejętności techniczne

Moje studio rękodzieła i szycia powstało z myślą o indywidualnych potrzebach klientów.

Z czasem, uzyskując stabilną pozycję na rynku, poszukiwałam do współpracy do współpracy lokalnych firm. Potem powstał pomysł, żeby nasze polskie wyroby tekstylne produkowane z bawełny wysokiej jakości promować za granicą. Posiadam oryginalne produkty, jak i udzielam konsultacji w zakresie doboru materiałów i kolorów. Projektowanie i szycie sprawia mi dużo radości i daje mnóstwo satysfakcji - mówi Izabela Leżańska. Jako logistyk znający procesy zachodzące w przedsiębiorstwie zawsze wiedziałam, że chcę uruchomić własne linie produkcyjne na potrzeby swoich kontrahentów.

W 2017 r. Izabela Leżańska, przebywając czasowo w Niemczech, znalazła się na rozdrożu i musiała podjąć trudną życiową decyzję - stanęła przed wyborem przeniesienia firmy do Niemiec albo powrotu do Polski i rozwijania firmy mieszkając w Szczecinie.

Chęć zdobycia rzetelnych informacji na temat założenia firmy w Niemczech doprowadziła właścicielkę LOOKANGOO do RCIITT. W ramach projektu Enterprise Europe Network Krystyna Flak, konsultantka EEN, zorganizowała spotkanie z prawnikiem, by omówić rodzaje działalności gospodarczej w Niemczech, procedury rejestracji firmy, kwestie podatku dochodowego i podatku od działalności gospodarczej oraz wysokość składek na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne.

Wsparcie, które otrzymałam od RCIiTT, pomogło mi podjąć tę trudną decyzję, która w szerokiej mierze oparta była na wiedzy, którą zdobyłam w czasie spotkania. Uświadomiłam sobie, że najlepszą opcją rozwoju jest prowadzenie firmy w Polsce - mówi Izabela Leżańska. W czasie konsultacji dowiedziałam się o różnych możliwościach współpracy z RCIiTT. Konsultantka EEN, Agnieszka Wielgórecka udzieliła mi wsparcia z zakresu pozyskania nowych partnerów biznesowych w Europie. Na bieżąco informuje mnie o kolejnych ofertach współpracy, które pojawiają się w międzynarodowej bazie EEN. W tej chwili rozmawiam z partnerami z Czech oraz Holandii. Ponadto dzięki współpracy RCIiTT z innymi instytucjami i wsparciu, jakie otrzymałam od konsultantki oraz ogromnej chęci samorozwoju zdecydowałam się na rozpoczęcie studiów podyplomowych w SGH w Warszawie na kierunku „zarządzanie kapitałem ludzkim”, ponieważ... wierzę w ludzi. Dzięki temu, że LOOKANGO się rozwija, a liczba zamówień rośnie, mogę zatrudnić pracowników.



Firma nie poprzestaje w rozwoju. Dzięki przyjaciołom i rodzinie powstała koncepcja na realizację budowy małych energooszczędnych domów na terenach okolicznych miejscowości, jako alternatywy dla drogich mieszkań w Szczecinie. Pomysł ma przyczynić się również do rozwoju gospodarczego na terenach wiejskich. Firma poczyniła już pierwsze kroki w tym kierunku, dokonując zakupu ziemi pod budowę domu modelowego, gdzie również w przyszłości planuje otworzyć drugą szwalnię.

- To będą „domy szyte na miarę”, a w tych domach oczywiście LOOKANGO - home decor - mówi Izabela Leżańska - Szczególne podziękowania za pomoc i wsparcie kieruję do Rodziców, współpracowników, RCIiTT, ZARR i Unii Europejskiej - bez Was nie byłoby mnie w tym miejscu.



CARBON FOX SP. Z O.O.

Nowoczesne kompozyty.



Materiały kompozytowe mogą mieć wytrzymałość przewyższającą wytrzymałość stali i stopów aluminium, a przy tym są od tych materiałów dużo lżejsze. Z tego względu wiele branż przemysłu stawia na kompozyty. Niestety, problemem jest skomplikowany proces produkcyjny i związane z tym utrzymanie jakości.

W tej branży swoje miejsce znalazła firma Carbon Fox Sp. z o.o., która skupiając się na przemyśle motoryzacyjnym oraz logistycznym, poszukuje również możliwości rozwoju wśród innych odbiorców. Firma nie tylko produkuje elementy na zlecenie producentów pojazdów i innych urządzeń, lecz również pracuje nad własnymi produktami z branży motoryzacyjnej czy medycznej i gotowa jest wejść wszędzie tam, gdzie liczy się wytrzymałość i niska masa użytych materiałów.



- Szukając możliwości dalszego rozwoju i jednocześnie uporządkowania szybko rozrastającej się firmy trafiliśmy do RCIIT. Konsultantka RCIIT, Angelika Łysiak, przeprowadziła w firmie audyt innowacyjności - mówi szef firmy, Sławomir Gajdziński - Nasza firma znajduje się w etapie gwałtownego wzrostu. W tej sytuacji wiele zagadnień związanych z zarządzaniem mogłoby się wymknąć spod kontroli, a ja nie mam zamiaru na to pozwolić.

Audyt wykazał, w jakich obszarach firma powinna podjąć bardziej intensywne działania. Zaczęto je powoli wdrażać, częściowo również przy wsparciu RClITT.

- W ramach przeprowadzonej analizy działania firmy dowiedzieliśmy się, że jest ona zainteresowana wejściem na rynek niemiecki. Prezes firmy zapytał mnie, czy możemy w tym pomóc - mówi pani Angelika Łysiak - sprawę przekazałam koledze, p. Tomaszowi Łyżwińskiemu, który przeanalizował sytuację i skonsultował sprawę ze znajomymi z sieci Enterprise Europe Network. Wyglądało na to, że najprostsza droga wejścia na ten rynek, to przystąpienie do lokalnego klastra.

- ZRClITT otrzymałem informacje dotyczące niemieckiego klastra, które jednocześnie pokazywały, jakie daje on możliwości oraz jakie wiążą się z tym koszty. Ponieważ jest to spore przedsięwzięcie, teraz muszę się zastanowić, jak do tego podejść - mówi pan Gajdziński.



Tego rodzaju wsparcie nie byłoby możliwe bez kontaktów RClITT w sieci Enterprise Europe Network, w której znaleźli się konsultanci blisko współpracujący z niemieckim klastrem, przez co możliwe było uzyskanie od nich informacji oraz nawiązanie kontaktu bezpośrednio z członkami stowarzyszenia branżowego. W wyniku tego klient RClITT otrzymał zestaw wartościowych informacji będących punktem wyjściowym do dalszego działania.

RADIO MODELE

Również do Chin.



Firma Radio Modele Jacek Gonczar zaopatruje swoich klientów w zdalnie sterowane modele - latające, pływające i jeżdżące. W obecnych warunkach rynkowych, podobnie jak w wielu innych branżach, większość produktów jest produkowana w Azji, w szczególności w Chinach. Firma Radio Modele kupując towar dotychczas korzystała z usług pośredników. Żeby zwiększyć swoją konkurencyjność, w 2017 roku zdecydowała się dotrzeć bezpośrednio do producentów lub pośredników, ale już z rynku chińskiego.

- Dla niewielkiej firmy, jaką jest firma Radio Modele, działalność bezpośrednio na rynku chińskim to na początku spory stres - mówi Jacek Gonczar, właściciel firmy - O pomoc zwróciłem się do Regionalnego Centrum Innowacji i Transferu Technologii.

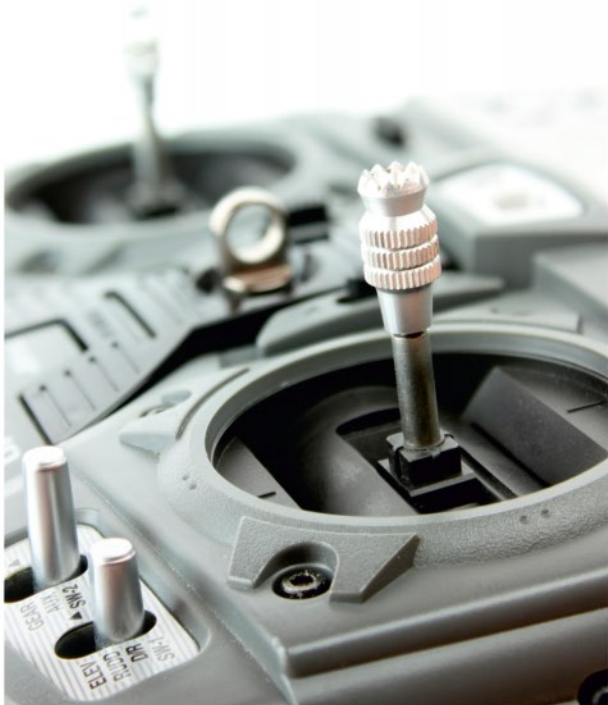
Działając w ramach sieci Enterprise Europe Network, RCIiT przygotował wzór umowy zabezpieczającej interesy firmy oraz informacje dotyczące obowiązków przedsiębiorstwa w zakresie utylizacji zużytego sprzętu elektrycznego.





WWW.RADIO-MODELE.PL

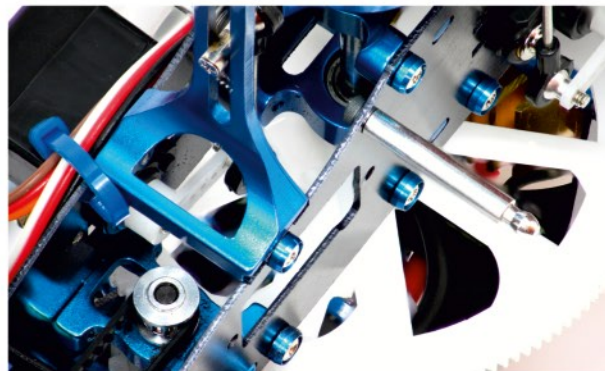
Sklep modelarski
RADIO MODELE
WWW.RADIO-MODELE.PL



- Dla mnie, jako przedsiębiorcy było to istotne wsparcie. Pomogło przeskoczyć kolejny próg. Dostałem informacje pomagające uniknąć kłopotów, a może katastrofy. Można było ruszyć dalej, a przed nami następne trudności do pokonania - dodaje właściciel Radio Modele .

Dwa miesiące później firma zamówiła pierwszą partię towarów bezpośrednio z Chin, co pozwoliło jej na przyspieszenie realizacji zamówień jak i znaczne oszczędności kosztów.

- Koncentrujemy się na krajach UE, ale w miarę możliwości wspieramy również inne kierunki działań, szczególnie, że sieć EEN ma punkty kontaktowe w wielu rejonach świata, w tym w Azji - komentuje specjalista RCIiTT, Tomasz Łyżwiński - Chiny cieszą się rosnącym zainteresowaniem naszych przedsiębiorców. Coraz więcej osób podróżuje do Chin, a i sam kraj w sensie gospodarczym dostosowuje się tak, aby zachodni przedsiębiorcy nie bali się prowadzić tam interesów. Również Unia Europejska podejmuje inicjatywy wspierające europejskich przedsiębiorców, jak China IPR Helpdesk bezpłatnie pomagający w sprawach związanych z ochroną własności intelektualnej.



ACTIVEAGRO

Nowoczesność w każdej kropli.



Co łączy chemika, informatyk, filozofa i absolwenta Wydziału Kształtowania Środowiska i Rolnictwa? Jak to: co? Biznes! A dokładnie rzecz ujmując: Agrobiznes.

Takie połączenie wiedzy, umiejętności i zainteresowań stanowi nie lada mieszankę talentów. Przykład firmy ActiveAgro - bo o niej mowa - pokazuje, że czterech ludzi, zdawać by się mogło z odmiennymi pasjami, wiedzą i doświadczeniem może stworzyć razem niezwykle efektywny zespół, liczący obecnie kilkanaście osób.

ActiveAgro to nieduża, ale niezwykle ambitna firma, produkująca płynne nawozy dolistne oraz preparaty wspierające rozwój roślin. Działa na krajowym rynku rolniczym od 2013 roku. Skutecznie konkuruje z branżowymi gigantami, konsekwentnie realizując swoje cele rozwojowe. Mimo, że siedziba i zakład produkcyjny znajdują się w Stroniu Śląskim (woj. dolnośląskie), to kadra zarządcza w większości wywodzi się z województwa zachodniopomorskiego. Właściciel firmy i kierownik sprzedaży są ponadto absolwentami dzisiejszego ZUT: pierwszy z nich ukończył Wydział Technologii i Inżynierii Chemicznej, drugi zaś Wydział Kształtowania Środowiska i Rolnictwa Akademii Rolniczej.

*- Studiowałem na Wydziale Kształtowania Środowiska i Rolnictwa w Katedrze Genetyki i Hodowli Roślin, wówczas Akademii Rolniczej, wtedy jeszcze nie słyszałem o RCIiTT - opowiada Bartosz Kulesza, Sales Manager w firmie ActiveAgro.
- Dopiero, gdy zacząłem poszukiwać informacji, gdzie można uzyskać pomoc dla firmy, znaleźć kompleksowe informacje na temat możliwości wsparcia przedsiębiorców, mój znajomy opowiedział mi o swoich pozytywnych doświadczeniach i współpracy z RCIiTT. Przejrzałem stronę internetową i pomyślałem - trzeba odwiedzić to miejsce.*

Firma uznała, że chce zaważczyć o klientów poza Polską. Jak to zrobić skutecznie? - z tym pytaniem ActiveAgro zwróciło się do Regionalnego Centrum Innowacji i Transferu Technologii ZUT.

W listopadzie 2017 roku spotkali się z Jackiem Wójcikiewiczem, zajmującym się w RCLiTT m.in. branżą chemiczną. Bartosz Kulesza przyznaje, że nie wiedzieli, czego mają się spodziewać na takim spotkaniu.

- Usłyszeliśmy o zasadzie regionalizacji działań RCLiTT i wspieraniu przedsiębiorstw z sektora MŚP z terenu województwa zachodniopomorskiego. Bardzo nam zależało, aby nasza firma była obsługiwana przez RCLiTT i tak też się stało. Naszą firmą opiekuje się człowiek znający zarówno realia handlu, jak i branży rolniczej - w tym nawozowej - co z naszego punktu widzenia jest bardzo pomocne. Czuje on doskonale nasze potrzeby, wie też, z jakimi kwestiami, tematami do rozwiązania spotykamy się na co dzień.

Podobnego zdania jest Waldemar Bartoszewicz, Dyrektor Handlowy w firmie ActiveAgro: - *Współpraca z RCLiTT doskonale się układa. Wspólnie opracowaliśmy m.in. strategię poszukiwania nowych kontrahentów poprzez sieć Enterprise Europe Network (EEN), wykorzystując narzędzia i usługi, jakimi dysponuje RCLiTT w ramach projektu EEN. Dokonaliśmy selekcji rynków, na których przede wszystkim skupiamy nasze działania marketingowe i handlowe. Dzięki pomocy Jacka Wójcikiewicza z RCLiTT otrzymaliśmy listę potencjalnych, branżowych partnerów z zagranicy, z którymi się kontaktujemy, a korzystając z bezpłatnych usług RCLiTT stworzyliśmy francuskojęzyczną wersję naszego katalogu produktów. To ułatwia i przyspiesza nasze działania. Na pytanie o dalsze plany firmy, współpracę z RCLiTT i Uczelnią odpowiada: - Widzimy duży potencjał*

ZUT-u i będziemy realizować na pewno kilka pomysłów. RCLiTT świetnie się spisuje jako swoisty „oficer łącznikowy”: my zgłaszamy kwestię, jaka nas nurtuje, np. z kim rozmawiać o przeprowadzeniu tzw. „prób wazonowych” na roślinach z wykorzystaniem naszych produktów, a doradca techniczny wskazuje, z kim możemy rozmawiać. Organizuje na cito spotkanie z naukowcami i już na pierwszym spotkaniu otrzymaliśmy ofertę z zakresem badań i testów wraz z wyceną. Wydawać by się mogło, że to nic wielkiego, ale dla firmy to wymierne korzyści. Po pierwsze: oszczędzamy czas na poszukiwania właściwej osoby do rozmów, po drugie: naukowcy na spotkanie przychodzą z konkretnymi propozycjami, bo zapoznali się wcześniej z problemem, z jakim się do nich zwracamy. Zależy nam również, aby to właśnie ZUT m.in. przeprowadził testy i badania naszych produktów jako niezależna jednostka badawcza, specjalizującymi się w badaniach dla rolnictwa. Uczelnia cieszy się wśród rolników zaufaniem do publikowanych informacji, co z pewnością pomoże nam zwiększyć sprzedaż naszych produktów.

W ramach współpracy z ZUT firma ActiveAgro zamierza także skorzystać z potencjału naukowego Uczelni. Producent planuje w przyszłości opracować nowe formuły produktów, technologie i metody produkcji przy współpracy z naukowcami ZUT.

- Ciągły rozwój jest nieodzownym elementem każdej firmy, naszej również - Waldemar Bartoszewicz, Dyrektor Handlowy ActiveAgro nie ma co do tego żadnych wątpliwości. - Baza laboratoryjna, naukowa, dostęp do technologii i współpracy międzynarodowej - tym wszystkim dysponuje Uczelnia i dlatego chcemy skorzystać z pomocy ZUT-u w tym zakresie.

10 P.P.H. TAST

Smaczne sukcesy profesjonalnie wsparte.



P.P.H. „Tast” jest firmą rodzinną działającą od 1983 roku, ale jej korzenie sięgają wstecz do 1963 r. Właściciele - małżeństwo Jadwiga i Jan Tabińscy - już od kilkunastu lat specjalizują się w rzemieślniczej produkcji w zakresie cukiernictwa i piekarnictwa.

“
- W 2001 roku zainicjowaliśmy w firmie nowy dział pod nazwą „Technologie Ekologiczne”. W ramach tego projektu od roku 2002 firma wprowadziła do produkcji wypieki wegetariańskie na bazie surowców naturalnych i do chwili obecnej sukcesywnie rozwija ten asortyment, będąc jedynym producentem żywności ekologicznej certyfikowanej w Szczecinie - mówi Olga Tabińska, córka właścicieli.

Od 2011 roku firma produkuje Pierniki Szczecińskie, wpisane na Listę Produktów Tradycyjnych Ministerstwa Rolnictwa, a w 2017 r. rozpoczęła wypiek Pomorskich Ciastek Przyjaźni opracowanych na podstawie legendy związanej ze szczecińską Doliną Siedmiu Młynów. Ciastka zostały nagrodzone medalem na targach Smaki Regionów, towarzysząc Międzynarodowym Targom Wyrobów Spożywczych POLAGRA FOOD w Poznaniu w 2017 r.

Współpraca z ośrodkiem Enterprise Europe Network działającym w ramach RCIiT rozpoczęła się od udziału firmy w 7. Programie Ramowym Komisji Europejskiej w latach 2009-2011. Projekt pod nazwą Ecopolis polegał na porównaniu produktów sześciu państw europejskich: Włoch, Francji, Niemiec, Holandii, Szwajcarii i Polski.

- Zwłaszcza w końcowej fazie podczas przygotowywania dokumentacji nieoceniona była dla nas pomoc, jaką uzyskaliśmy w RCIiT. Dzięki kilkukrotnym konsultacjom udało się nam szybko i sprawnie rozliczyć projekt - przyznaje Olga Tabińska.



Kolejnym krokiem wzajemnej współpracy było wsparcie firmy Tast w jej planach ekspansji na rynki zagraniczne. W ramach projektu EEN został stworzony profil przedsiębiorstwa, który posłużył konsultantom RCLiTT, w szczególności p. Krystynie Flak, w aktywnym poszukiwaniu dla Tast partnerów zagranicznych.

- Szczecin położony jest blisko Niemiec i zawsze kusiło nas, aby spróbować swoich sił za zachodnią granicą. Czuliśmy, że nasze wyroby znalazłyby tam swoją niszę. Wiemy jednak, że przy wprowadzaniu produktu na rynek innego państwa niezbędne jest dostosowanie opa-

kowania do lokalnych wymogów prawnych. Trudno było nam zająć się tym tematem samodzielnie. Możliwość otrzymania indywidualnej konsultacji z ekspertem, poświęconej etykiety produktom spożywczych na rynkach zagranicznych pozwoliła nam w precyzyjny i kompetentny sposób dostosować opakowania. Od tego czasu nasze towary są stale obecne na terenie Niemiec i zyskują coraz większą popularność - mówi Olga Tabińska.

Firma Tast skorzystała ze wsparcia EEN również w kolejnych działaniach rozwijających sprzedaż za granicą.

- Asortyment Tast to przede wszystkim ekologiczne wypieki, w tym również pieczywo i ciasta opracowane z myślą o osobach, które z różnych względów unikają niektórych składników, np. cukru, pszenicy czy surowców pochodzenia zwierzęcego. Tego typu oferta rewelacyjnie zdaje egzamin na wszelkiego rodzaju jarmarkach i kiermaszach. Naturalnym tropem było więc dla nas spróbowanie swoich sił na rynekach organizowanych regularnie w niemieckich miastach - opowiada córka właścicieli - Ten ciekawy pomysł wymagał jednak solidnego przygotowania organizacyjnego. Tu z pomocą przyszły nam konsultacje EEN, które w jasny sposób pozwoliły nam zaplanować kolejne kroki przygotowania do realizacji tego projektu. Dziś nasz foodtruck regularnie odwiedza poszczególne miasta i ma swoich stałych, wiernych klientów. Jesteśmy również pewni, że wszelkie sprawy formalne zostały przeprowadzone w sposób właściwy, co daje nam spokój od strony organizacyjnej i możliwość skupienia się na rozwoju asortymentu i komunikacji z niemieckim klientem - podkreśla Olga Tabińska.

Firma korzysta również z licznych szkoleń, które regularnie są organizowane przez RCLiTT. Są to głównie szkolenia specjalistyczne z tematyki zgłaszanej bezpośrednio przez firmy.



PROTOTYPUJEMY.PL

Od prototypu do prototypu.



Firma Prototypujemy.pl na co dzień wytwarza trudne technologicznie elementy metalowe, czasem w połączeniu z materiałami takimi jak drewno czy tworzywa sztuczne. W swoim portfolio ma już wiele trudnych realizacji - od wyrafinowanych elementów wykończenia wnętrz po skomplikowane części maszyn do przemysłu stoczniowego. Firma potrafi połączyć techniczną użyteczność z estetycznym wyglądem i wysoką jakością wykonania. Z produktów dumni są panowie Paweł Zienkiewicz i Maciej Majewski, współtwórcy firmy:



- Po prostu lubimy wyzwania. Wiele firm nie interesuje się drobnymi zleceniami, czy współpracą ze start-upami. Wolą wykonać próbkę jakościową, by potem produkować duże serie. I to jest właśnie szansa dla nas - robimy wielotysięczne serie metalowego wyposażenia sklepów dla jednego z największych sprzedawców butów w Polsce, ale pochylamy się również nad drobniejszymi zleceniami, takimi, gdzie sam etap produkcji zaczynamy od rozmów na poziomie koncepcji ołówkiem. Projekty te dają nam bardzo dużo satysfakcji.

Od wielu lat Prototypujemy.pl współpracuje z RCLiTT, korzystając przede wszystkim z usług oferowanych w ramach sieci Enterprise Europe Network. Firma uczestniczyła w wielu giełdach kooperacyjnych w Szczecinie, Rostocku, Barcelonie, na co dzień korzysta z bazy danych sieci Enterprise Europe Network.

- Z RCLiTT, od p. Tomasza Łyżwińskiego, dostaliśmy informację o ciekawej ofercie - belgijska firma szukała firm z branży obróbki metali, które chciałyby się znaleźć na specjalnej platformie internetowej, przez które miejscowe przedsiębiorstwa poszukują podwykonawców.

Po wymianie danych kontaktowych firmy zaczęły rozmawiać bezpośrednio ze sobą i zaraz okazało się, że Prototypujemy.pl świetnie odpowiada oczekiwaniom belgijskiego partnera.

- Trafiliśmy na platformę, teraz czekamy na dalsze kontakty, które pozwolą nam zaistnieć na rynku belgijskim - podsumowuje pan Paweł.



- To ciekawy kontakt akurat z mniej popularnego w tej branży, rynku belgijskiego - komentuje specjalista RCLiTT, p. Tomasz Łyżwiński - w ramach sieci Enterprise Europe Network organizowanych jest w Belgii wiele imprez kooperacyjnych, ale nasi przedsiębiorcy niestety rzadko tam jeżdżą. Być może jest to kwestia odległości i tego, że Belgia jest niewielkim krajem. Przykład współpracy Prototypujemy.pl pokazuje jednak, że naprawdę warto!



RS CONSULTING RADOSŁAW SKOTNICKI

Nowy brand w branży mebli premium.



- To chyba był zeszły rok, okolice marca, kiedy założyliśmy profil w europejskiej bazie danych, ofert oraz zapytań handlowych i tak się zaczęła nasza współpraca z RCLiTT - mówi Radosław Skotnicki, właściciel RS Consulting.

RS Consulting to przedsiębiorstwo handlowo-produkcyjne, w szczególności zajmujące się dystrybucją mebli wysokiej jakości, jak również ich produkcją. Po sukcesie, jaki odniosła marka Pikka, Radosław Skotnicki postanowił uruchomić nowy brand - Yukka.

- Meble oferowane przez Yukka to nowoczesne wzornictwo wykonane z najwyższej jakości materiałów, w szczególności skupiamy się na stylu skandynawskim, choć nie tylko. Nie zamykamy się w określonych ramach stylu, zawsze wychodzimy naprzeciw zapotrzebowaniu naszych klientów. Mamy w naszej ofercie produkty w zarówno tak popularnym obecnie stylu jak industrialny, ale również tradycyjnym rustykalnym. Niemniej zawsze dostosowujemy swoją ofertę do potrzeb klienta, a ponadto realizujemy zindywidualizowaną sprzedaż mebli na zamówienie. W naszej branży kluczowym jest posiadanie zdywersyfikowanego portfela dostawców. Dzięki wsparciu RCLiTT w osobach Pawła Mieczana i Darii Wróbel, możemy powiedzieć, że obecnie funkcjonujemy właściwie na rynku europejskim, ale zdecydowanie najbardziej widoczni jesteśmy w Skandynawii (Dania, Szwecja, Norwegia), Beneluksie (Holandia) oraz Wielkiej Brytanii. - dodaje.



Dzięki bazie EEN, firma nawiązała kontakt z ponad trzydziestoma pięcioma firmami, a podpisała umowę dystrybucyjną z dwoma partnerami:

- *Zdecydowanie łatwiej, a przede wszystkim dużo taniej, udaje się nawiązać kontakt z partnerami zagranicznymi - mówi dalej pan Radosław - Bez udziału Enterprise Europe Network partnerów pozyskiwaliśmy głównie przez udział w targach. Jesteśmy małą firmą i nie jesteśmy w stanie uczestniczyć we wszystkich targach odbywających się w Europie i oczywiście udział w takich targach też jest kosztowny. Ponadto trudno było na nich znaleźć mniejsze firmy, które często pomimo posiadania świetnych produktów po prostu nie potrafią ich sprzedać. Taka firma nawet jeśli ma stronę internetową, to jest ona wyłącznie w ich języku, a nierzadko zdarza się, że takiej strony nie ma. Dzięki wsparciu sieci Enterprise Europe Network poznajemy oferty producentów z Europy, a nawet świata. Zdarzyła się na przykład oferta z Brazylii! Nie należy też się oszukiwać, że wszystkie zgłoszenia z bazy są idealne i doskonale do nas dopasowane, ale dzięki wsparciu konsultantów RClIT udaje nam się pozyskać tych partnerów biznesowych, na których nam najbardziej zależy. Przykładem mogą być firmy, z którymi podpisaliśmy umowy - jedna z Niemiec z marca 2017, a druga z Ukrainy z grudnia tego samego roku. Oczywiście zdajemy sobie sprawę, że wsparcie sieci Enterprise Europe Network to nie tylko baza, ostatnio skorzystaliśmy również z przydatnego szkolenia nt. finansowania przedsiębiorstw, które już w najbliższym czasie planujemy wykorzystać.*

- *Największa korzyść ze współpracy z konsultantami Enterprise Europe Network? Zdecydowanie poszerzenie naszej oferty o produkty, które nie są dostępne u innych dystrybutorów. To znacznie wpływa na pozycję naszego brandu w odniesieniu do konkurencji. Klienci wiedzą, że nasza oferta jest inna, niestandardowa, a jednocześnie wysokiej jakości. Oczywiście nieocenione jest również wsparcie doświadczonych konsultantów, którzy zawsze służą doradztwem w szerokim zakresie - komentuje właściciel marki Yukki.*



ZAMEK KSIĄŻĄT POMORSKICH

Pomiędzy Zamkiem a Klasztorem.



Zamek Książąt Pomorskich w Szczecinie od lat podejmuje współpracę międzynarodową w zakresie organizacji imprez interdyscyplinarnych, wystaw czasowych i widowisk plenerowych. W 2018 roku, w ramach projektu Kulturland Brandenburg 2018 „wir erben Europa in Brandenburg - Brandenburg in Europa” Zamek wraz z innymi instytucjami z Polski i Niemiec przystąpił do realizacji wystawy czasowej „Kaleidoskop. Muzea po obu stronach Odry / Kaleidoskop. Museen diesseits und jenseits der Oder” mającej na celu przybliżenie dziedzictwa kulturowego regionu. Brandenburgię oraz przygraniczne województwa polskie wiąże nie tylko wspólna historia, ale również otwarta granica. Przygraniczne miasta partnerskie leżące wzdłuż Odry stały się interesującymi miejscami integracji społeczności lokalnych, sprzyjającymi dynamice budowania więzi i przełamywania stereotypowego postrzegania sąsiadów znaną z Odry.

Partnerami projektu są Kulturhistorisches Museum w Prenzlau, Ehm-Wiek und Heimatmuseum w Angermünde, Stadtmuseum Schwedt Oder, Oderland Museum Bad Freienwalde, Zamek Książąt Pomorskich w Szczecinie, Muzeum Archeologiczno-Historyczne w Stargardzie i Muzeum Pojezierza Myśliborskiego w Myśliborzu.



WWW.ZAMEK.SZCZECIN.PL


ZAMEK KSIĄŻĄT
POMORSKICH
W SZCZECINIE



Wystawa „Kalejdoskop” prezentuje się jako „muzeum w akcji”. Polskie i niemieckie muzea po jednej i drugiej stronie Odry przedstawiają wspólnie okazy europejskiego dziedzictwa kulturowego pochodzące ze zbiorów tych muzeów. Tak jak w kalejdoskopie powstają coraz to nowe wzory i kompozycje, tak i tu odnaleźć można wiele inspiracji zachęcających do poznawania rozmaitych muzeów i ich otoczenia, a być może udania się tam samemu.

Udział Zamku w projekcie był możliwy dzięki RCIITT, które informację o poszukiwaniu partnerów otrzymało od niemieckiego ośrodka sieci Enterprise Europe Network w Poczdamie.



“
- Czasu było niewiele, zaledwie parę dni, więc od razu zaczęliśmy szukać - mówi specjalista RCIITT, Tomasz Łyżwiński - Na szczęście Zamek w Szczecinie szybko zainteresował się tym tematem i podjął skuteczne działania.

“
Po otrzymaniu informacji z RCIITT szybko nawiązaliśmy kontakt z Klasztorem w Prenzlau, a następnie wzięliśmy udział w spotkaniu. Dwa dni później byliśmy już uczestnikiem projektu - podsumowuje Renata Zdero, główny specjalista w Dziale Wystaw Artystycznych.



Wydawca:

Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii
Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

Redakcja i wywiady:

Zespół EEN w RCIiTT

Projekt i skład:

Projekt i skład: Virtual People

Zdjęcia:

Klienci RCIiTT, Shutterstock, Fotolia.com

listopad 2018



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. Nasze wsparcie zaowocowało podpisaniem przez naszych klientów 25 umów handlowych, transferu technologii i projektów badawczych w latach 2017 - 2018 jak również rozwiązaniem ich problemów prawnych, praw własności intelektualnej czy rozszerzeniem działalności zagranicznej.

Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki

1



Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii
Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

Jagiellońska 20-21, 70-363 Szczecin

tel. +48 91 449 43 54

e-mail: innowacje@zut.edu.pl