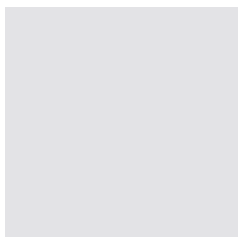
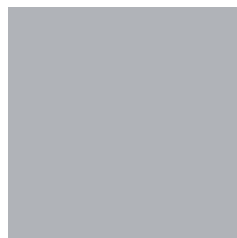
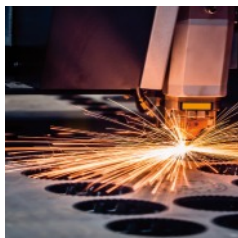
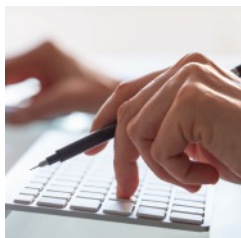
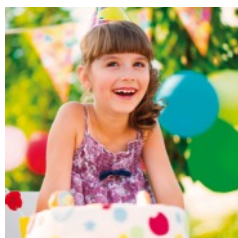


13

Wsparcie szyte na miarę 13 historii wykończonych sukcesem





Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii (RCliTT) powstało w 1999 r., w odpowiedzi na potrzeby koordynowania międzynarodowych programów badawczych, realizowanych na Politechnice Szczecińskiej. Obecnie, RCliTT 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.



PARTY DECO

Dekoracje na każdą okazję

PROTOTYPUJEMY.PL

Prototypujecie?

APPTIMA

Internet of Things – połączenie Szczecina z nowymi technologiami

AZETX

Unihokej podbija nowe rynki

MEBLE CENTER

Rzetelność poprzez kompleksowość

CLOCHEE

Inspiracja z natury

LOGMAN

Transport bez zakłóceń

KKITCH

Żeby ciepłem nie malować

NEW ERA MATERIALS

Z laboratorium prosto do odrzutowca

TENCAT.PL

Dobre social media robi się w Szczecinie

RYBY ZUBOWICZ

Tradycyjne produkty na zagranicznych rynkach

SM STUDENT

Spółdzielnia to też firma

BAKRON

Klucz do zachodnioeuropejskich bram

Szanowni Państwo,

Trzymacie Państwo w rękach już trzecią edycję broszury, opisującą wsparcie, jakie udzieliliśmy naszym klientom, w latach 2015-2016, w ramach działalności ośrodka Enterprise Europe Network (EEN), funkcjonującego przy RCIiT.

To następny zestaw 13 historii o rozwoju firm oraz naukowców, którym staramy się pomagać aby w ich codziennej działalności mogli zrobić coś łatwiej, lepiej czy bardziej kreatywnie, aby w ten sposób wyróżnić się na swoich rynkach. Dziękujemy za zaufanie i za to, że możemy być częścią ich sukcesu.

Jeżeli szukają Państwo więcej inspiracji, poprzednie historie znajdziecie Państwo na naszej stronie internetowej, www.innowacje.zut.edu.pl w zakładce „Media i Publikacje”.



Zapraszamy do lektury.
Zespół EEN w RCIiT

1

PARTY DECO

Dekoracje na każdą okazję



PartyDeco

Firma posiada własny dział projektowy, studio fotograficzne, sieć dystrybucyjną oraz biuro obsługi klienta zatrudniające osoby potrafiące w błyskawiczny i bezbłędny sposób realizować zamówienia z całego świata.

Głównym celem firmy jest tworzenie nowych, atrakcyjnych produktów, oraz budowanie organizacji biznesowej na najwyższym poziomie, wykorzystującej nowoczesne systemy zarządzania i zaawansowane technologie informatyczne. Ta kombinacja przemyślanego, atrakcyjnego produktu i nowoczesnego podejścia biznesowego jest tym, co PartyDeco chce zaproponować swoim klientom.

Do RCLiTT firma trafiła pod koniec 2014 roku na szkolenie prowadzone przez konsultanta Enterprise Europe Network, p. Huberta Dybę. Było to szkolenie z zakresu tworzenia modeli biznesowych. Tematyka ta tak zainteresowała firmę, iż stwierdziła że jest to dobry punkt na stworzenie swojej przewagi konkurencyjnej.

Firma zwróciła się do RCLiTT z prośbą o rozszerzenie już zdobytej wiedzy i zorganizowanie dedykowanego szkolenia zamkniętego. Szkolenie pt. „Innowacje modelu biznesowego sposobem na międzynarodowy sukces” zostało zorganizowane dla wszystkich kluczowych pracowników firmy. Całodniowe warsztaty przygotowane od początku do końca pod kątem zapotrzebowania firmy, okazały się dużym sukcesem.

Warsztaty prowadzone były w metodyce design thinking, a ich celem było wypracowanie potencjalnych innowacji w obszarze modelu biznesowego firmy. Spotkanie okazało się bardzo

PartyDeco to firma działająca na rynku od 1995 roku. Swoją działalność rozpoczęła od dekorowania sal weselnych oraz prowadzenia sklepu z artykułami na imprezy okolicznościowe. Obecnie przedsiębiorstwo zatrudnia ponad 100 osób i jest jednym z większych producentów dekoracji w regionie zachodniopomorskim, mającym odbiorców na całym świecie.

efektywne i zapoczątkowało nową usługę RCLiTT – szkolenia dedykowane, które cieszą się ogromnym powodzeniem.

Firma w ramach projektu Enterprise Europe Network, otrzymała również wsparcie w zakresie przygotowania analizy prawnej oznaczeń, niezbędnych do umieszczenia na produktach w celu ich eksportu do krajów zarówno unijnych, jak i tych spoza UE. Obszerny raport zawierający zestawienie najważniejszych przepisów prawnych i obowiązujących w UE dyrektyw został w całości sfinansowany ze środków projektu. Firma dzięki zawartym w raporcie informacjom dostosowała swoje wyroby do wymaganych przepisów i z powodzeniem eksportuje je do krajów całego świata.



2

PROTOTYPUJEMY.PL
Prototypujecie?





- *Materiałem są zwykle stal czarna, nierdzewna i aluminium, ale nie stromimy od drewna, czy plastiku* – przedstawia zakres działalności p. Paweł.

innym swoim klientom, którzy potrzebują zbliżonych produktów. Z tych wszystkich kontaktów do dzisiaj mam jednego stałego klienta.

Dzisiaj prototypujemy.pl to firma, która ma jedną siedzibę z warsztatem 220 m², dzierżawionym w przemysłowym obszarze centrum Szczecina. Zatrudnia na stałe dwóch pracowników obsługujących maszyny. Wypracowane portfolio pomaga zdobyć zamówienia, a ciągle rozszerzany park maszynowy zwiększa

Prototypujemy.pl to firma założona w 2009 r. przez p. Pawła Zienkiewicza, z wykształcenia informatyka, naturalnie więc jej pierwszą dziedziną działalności było programowanie. Po kilku latach obecności na rynku p. Paweł zdecydował jednak podjąć wyzwanie w branży dającej szersze możliwości twórcze. Tak powstało prototypujemy.pl, czyli działalność specjalizująca się w realizacji nietypowych produktów wymagających obróbki mechanicznej.

Firma zaczynała od warsztatu zorganizowanego w garażu, gdzie podstawową maszyną była frezarka numeryczna zbudowana od podstaw przez p. Pawła. Potem był drugi warsztat z ciężkimi maszynami przemysłowymi pracujący równolegle w drugiej części miasta:

- *Nie było to idealne rozwiązanie, ale najważniejsze jest, żeby można było realizować także zlecenia od kontrahentów z branży stoczniowej* – mówi p. Paweł.

Firma zaczęła się rozwijać, pozyskiwać coraz więcej zleceń, budować portfolio. Rozwój od samego początku koniecznie musiał oznaczać również inwestycje w nowe, jak i używane maszyny będące podstawą produkcji. Szef firmy, dzięki szerokiemu doświadczeniu potrafił połączyć czysto techniczną usługę wykonania elementów z usługą projektową:

- *Wtedy, w 2014 roku, wzięliśmy udział w giełdzie kooperacyjnej w Rostocku. Giełdy kooperacyjne w ramach Enterprise Europe Network i inne wsparcie RCLiTT znamem jeszcze z działalności informatycznej, bo wcześniej korzystałem i ze szkoleń i z usług brokerskich, ale to inna branża. W Rostocku, jako firma stosunkowo nowa na rynku metalowym, miałem możliwość rozejrzenia się na szerzej rozumianym rynku lokalnym i od razu zdobycia nowych zleceń i kontaktów. Dzięki bliższemu poznaniu mojej firmy, pracownicy RCLiTT zaczęli też przekazywać kontakt do mnie*

możliwości wykonawcze - przy tej specjalizacji mniej liczy się możliwość produkcji dużej ilości elementów, niż zdolność realizacji różnego rodzaju obróbki. Ostatnio firma nabyła ploter plazmowy i przecinarkę taśmową, które zdolności te znacznie rozszerzyły. Zlecenie istotnych zadań podwykonawcom wiąże się i z kosztami, i z pewnym ryzykiem:

- *Kiedy dotarła do mnie wiadomość, że RCLiTT organizuje giełdę kooperacyjną dla branży metalowej Industrial Bridge 2015, zarejestrowałem się natychmiast* – mówi p. Paweł – *i jak poprzednio, imprezę mogę tylko polecić. Nie tylko ciekawe spotkania, ale i efekty w postaci konkretnych zleceń od firm. Teraz liczę tylko, że zaraz pojawią się następne imprezy tego typu w mojej branży* – zacięra ręce właściciel.

- *Prototypujemy.pl to przykład firmy, której udało się wybić w stosunkowo trudnej branży, przede wszystkim dzięki zaangażowaniu i uporowi jej właściciela, który od samego początku był bardzo zdeterminowany i nie bał się zainwestować swojego czasu i pieniędzy w zaplanowane przez siebie przedsięwzięcie. Mam nadzieję, że jako RCLiTT dokończyliśmy do tego swoje pięć groszy i że będziemy mieć udział w dalszym rozwoju firmy, tym bardziej, że z ciekawością spogląda ona na rynki zagraniczne, gdzie wsparciem może służyć Enterprise Europe Network* – mówi konsultant RCLiTT, p. Tomasz Łyżwiński.

8

APPTIMA

Internet of Things
– połączenie Szczecina
z nowymi technologiami





Apptimia to firma informatyczna, świadcząca usługi R&D dla klientów z branży Telecom, Automotive i Manufacturing. Klienci to firmy przede wszystkim ze Stanów Zjednoczonych oraz Europy Zachodniej.

- Apptimia to zespół ekspertów w swojej branży. Doświadczenie zbieraliśmy przez ponad 15 lat. Można powiedzieć, że jesteśmy weteranami R&D – żartuje Mieszko Mularczyk. Dzisiaj, po zrealizowaniu ponad 150 projektów, wiemy co działa, a co nie. Oferujemy nasze usługi dla branży Telecom (m.in. wirtualizacja funkcji sieciowych, systemy FCAPS czy systemy wbudowane), Automotive (Vehicle to Vehicle, Infotainment, Vehicle Area Networking) oraz Manufacturing (Internet of Things, analiza danych z czujników, wizualizacja zbieranych danych) – wylicza przedstawiciel firmy.

- Całość naszej pracy oparta jest na metodykach zwinnych (agile). Kierując się tym podejściem, możemy zacząć pracę z minimalną ilością wytycznych, czasem pomagamy wręcz naszym klientom doprecyzować ich potrzeby. Co najważniejsze, co tydzień przedstawiamy klientowi zrealizowane etapy pracy. Dzięki temu, klient zawsze ma pewność, że zadanie które nam zlecił, jest tworzone według jego wizji – tłumaczy Mieszko Mularczyk.

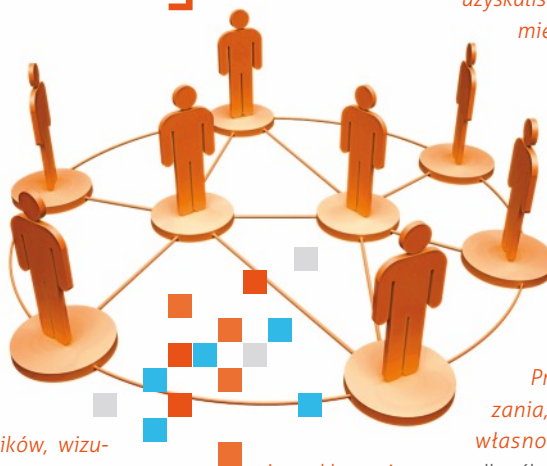
- Rekrutację prowadzimy starannie, do zespołu zapraszając najlepszych inżynierów. Wciąż poszukujemy lokalnych talentów.

Aktualnie pracujemy nad rozwiązaniami dla naszych klientów oraz tworzymy własną technologię z dziedziny Internet of Things, do zastosowania w branży produkcji spożywczej – współpracujemy w tej materii z kilkoma dużymi producentami z Kalifornii w Stanach Zjednoczonych – opowiada przedsiębiorca.

Apptimia intensywnie rozwija swoją działalność w obszarze Internet of Things. Dlatego firma została członkiem Intel® Internet of Things Solutions Alliance – społeczności firm dostarczających rozwiązania IoT.

- W ostatnich miesiącach nawiązaliśmy współpracę z Wydziałem Elektrycznym ZUT – grupa studentów realizuje na nasze zlecenie projekt z zakresu Internet of Things. Bardzo podoba nam się postawa studentów i ich dotychczasowe wyniki. W 2015 roku wygraliśmy konkurs na inkubację w RCIiT i dzięki temu uzyskaliśmy możliwość korzystania z pomieszczeń i nowoczesnej infrastruktury tego budynku. Budujemy tutaj małe laboratorium, w którym będziemy pracować nad prototypem naszego produktu. Dobra lokalizacja to podstawa dla nowego biznesu – zaznacza Mieszko Mularczyk. Na potrzeby jednego z naszych projektów otrzymaliśmy wsparcie w zakresie własności intelektualnej.

Pracujemy nad nowatorskimi rozwiązaniami, więc zabezpieczenie tworzonej własności intelektualnej jest dla nas niezwykle ważne – podkreśla przedsiębiorca. Poza tym RCIiT udziela nam wsparcia w poszukiwaniu partnerów biznesowych. W bazie Enterprise Europe Network umieszczona jest oferta naszej firmy, a my również aktywnie poszukujemy nowych partnerów w sieci EEN, np. w marcu nawiązaliśmy kontakt z kilkoma potencjalnymi partnerami poprzez platformę spotkań biznesowych Future Match. Teraz z kolei przygotowujemy się do udziału w dużej konferencji startupów technologicznych w Nowym Orleanie w USA. Na pewno będziemy kontynuować naszą współpracę, teraz przede wszystkim w zakresie poszukiwania partnerów biznesowych poprzez sieć EEN.



Pracujemy nad nowatorskimi rozwiązaniami, więc zabezpieczenie tworzonej własności intelektualnej jest dla nas niezwykle ważne – podkreśla przedsiębiorca. Poza tym RCIiT udziela nam wsparcia w poszukiwaniu partnerów biznesowych. W bazie Enterprise Europe Network umieszczona jest oferta naszej firmy, a my również aktywnie poszukujemy nowych partnerów w sieci EEN, np. w marcu nawiązaliśmy kontakt z kilkoma potencjalnymi partnerami poprzez platformę spotkań biznesowych Future Match. Teraz z kolei przygotowujemy się do udziału w dużej konferencji startupów technologicznych w Nowym Orleanie w USA. Na pewno będziemy kontynuować naszą współpracę, teraz przede wszystkim w zakresie poszukiwania partnerów biznesowych poprzez sieć EEN.

4

AZETX

Unihokej podbija
nowe rynki





- Regularnie do naszej oferty wprowadzamy nowe produkty. Są to zarówno towary naszych partnerów takich jak LEXX ze Szwajcarii czy JII TEESPORT O.Y. z Finlandii, jak i wyroby, które sami produkujemy pod marką własną AZETX. Właśnie w związku z wprowadzaniem naszych produktów na rynek Unii Europejskiej, nawiązaliśmy współpracę z RClITT, do którego trafiliśmy z polecenia Agencji Rozwoju Regionalnego S.A. w Koninie. Potrzebowaliśmy konsultacji z ekspertem w zakresie uzyskania deklaracji zgodności oraz norm unijnych obowiązujących na nasze wyroby, między innymi bramki, bandy i kaski do unihokeja. – mówi p. Piotr.

W ramach projektu Enterprise Europe Network, RClITT zapewniło Azetx konsultacje z radczynią prawną specjalizującą się właśnie w zagadnieniach certyfikacji CE. Najpierw przeprowadzono szczegółową analizę zarówno produktów firmy jak i uregulowań prawnych na poziomie krajowym i unijnym. Azetx otrzymał konkretne informacje wskazujące firmie przepisy regulujące obrót jej produktami. Następnie wypracowana została treść oświadczenia o bezpieczeństwie produktów, którą firma będzie dołączała do sprzedawanych wyrobów.

- Nasze produkty sprzedajemy nie tylko w Europie. Rozbudowaliśmy sieć dystrybucji, która obecnie obejmuje również Azję, Australię i Oceanię. Kontakty z partnerami

Firma Azetx powstała dzięki fascynacji p. Piotra Czarczyńskiego unihokejem. Jest to dziedzina sportu wciąż niszowa, choć zyskująca z roku na rok coraz więcej sympatyków. Firma Azetx od początku współpracowała z partnerem z Finlandii, gdzie unihokej jest obecny od wielu lat. Rozpoczynając od produkcji i sprzedaży sprzętu do unihokeja firma stopniowo rozszerzała swoją ofertę o nowy asortyment. Odbiorcami firmy są nie tylko klienci indywidualni, ale również szkoły, gminy, fundacje czy kluby sportowe.

*zagranicznymi nawiązujemy między innymi dzięki udziałowi w międzynarodowych targach takich jak ISPO w Monachium. Istotnym kanałem dystrybucji, pozwalającym nam dotrzeć do odbiorców z całego świata jest nasz sklep internetowy **www.azetx.eu**. Posiadanie dokumentów potwierdzających spełnienie wymaganych norm jest dla nas sprawą kluczową. Dzięki zastosowaniu zaleceń wskazanych przez prawnika, możemy bez przeszkód sprzedawać nasze produkty mając pewność, że dopełniliśmy wymagań formalnych. Efektem naszej współpracy z RClITT są nowi klienci i wzrost sprzedaży – przekonuje p. Piotr.*

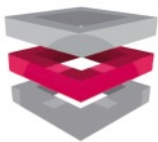
- Unihokej to sport dla ludzi w każdym wieku. Jest to gra zespołowa, niezwykle dynamiczna. Wymaga od zawodników działania w drużynie i współpracy. Wpływa na rozwój wielu partii mięśni oraz ogólnych czynności ruchowych. A przy tym jest świetną i bezpieczną zabawą. Dodatkowo, nie wymaga tak zaawansowanej infrastruktury jak hokej na lodzie. Z powodzeniem można grać w unihokeja w szkole podczas lekcji wychowania fizycznego. Właśnie szkoły, podstawowe, gimnazja, średnie czy nawet uczelnie są naszymi częstymi klientami. Dzięki m.in. RClITT, nie tylko w Polsce.

5

MEBLE CENTER

Rzetelność poprzez
kompleksowość



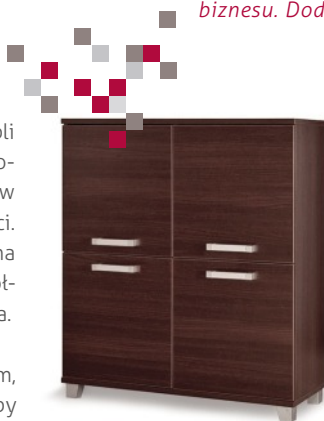


meblecenter.pl

Polska jest czwartym największym eksporterem mebli na świecie, natomiast województwo zachodniopomorskie jest w czołówce krajowych regionów generujących największy przychód z tej działalności. Branża ta jest od lat w sposób szczególny wspierana przez RCLiTT, czego dobrym przykładem jest współpraca z firmą Pana Tomasza Leszczyny ze Świnoujścia.

Firma poszukiwała odbiorców na rynku niemieckim, którymi są placówki handlowe poprzez grupy zakupowe, sklepy internetowe oraz agenci handlowi.

To było podstawą do kontaktu z RCLiTT. *Szukałem w Internecie informacji na temat możliwości eksportu mebli na rynek niemiecki* – wspomina p. Tomasz – *Przypadkowo trafiłem na stronę internetową*



kompleksowe podejście do obsługi klienta i jego komplementarność – dodaje p. Tomasz – *Tam gdzie to możliwe, RCLiTT realizuje usługi poprzez swój zespół specjalistów, a gdzie nie posiada kompetencji, prace są zlecane na zewnątrz. To gwarantuje dostęp do usług potencjalnie nieosiągalnych przez klientów innych instytucji otoczenia biznesu. Dodatkowo myślę, że dużym atutem jest komunikatywność. Żaden mój mail, ani telefon nie pozostał bez odpowiedzi.*

Najnowszą usługą realizowaną dotychczas dla firmy było wyszukiwanie potencjalnych odbiorców na rynku niemieckim, poprzez sporządzenia bazy pośredników i agentów handlowych specjalizujących się w obrocie meblami nad Renem.

- Przygotowanie takiej listy bardzo ułatwiło oraz przyspieszyło dotarcie do konkretnej grupy moich klientów. RCLiTT przygotował mi bazę zawierającą listę ponad 30 podmiotów z kontaktowymi adresami e-mailowymi oraz ich stronami internetowymi. Przygotowane przez opiekuna mojej firmy, p. Pawła

Mieczana, zestawienie zostało sporządzone bardzo rzetelnie, a przede wszystkim było ono wiarygodne. Nie było tutaj firm przypadkowych. Nawiązałem kontakty z nimi i obecnie prowadzę zaawansowane

Działalność, którą p. Tomasz prowadzi od ponad 20 lat, w ostatnim czasie ukierunkowana została na nowy typ aktywności. Firma zajęła się pośrednictwem w sprzedaży mebli polskich producentów na rynki zagraniczne. Jej oferta obejmuje dwa typy wyrobów – tzw. meble miękkie jak komplety wypoczynkowe, narożniki, łóżka, oraz tzw. meble twarde typu meblościanki, komody, krzesła, stoły, meble kuchenne i łazienkowe.

- Regionalnego Centrum Innowacji i Transferu Technologii. Nie tylko zainteresowała mnie oferta tej instytucji, ale także fakt, że posiada ona doświadczenie we wsparciu kierowanym do firm z branży drzewno-meblarskiej.

Pierwsze zrealizowane usługi przez RCLiTT dotyczyły promocji oferty firmy poprzez bazę Enterprise Europe Network. Dodatkowo w odpowiedzi na zapotrzebowanie zgłoszone przez firmę, RCLiTT zlecił ekspertowi zewnętrznemu przygotowanie regulaminu sklepu internetowego pod kątem rynku niemieckiego dla planowanej nowej funkcjonalności strony internetowej firmy. *- Spodobało mi się*

rozmowy biznesowe z kilkoma z nich. Wsparcie jakie oferuje RCLiTT branży meblarskiej w tym także mojej firmie MEBLECENTER, sprawia, że z przyjemnością myślimy o dalszej współpracy. Już teraz prowadzone są rozmowy z ekspertami RCLiTT w poszukiwaniu nowych możliwości rozwoju firmy. Mamy ambicje stać się innowacyjną, nowocześnie zarządzaną firmą, a w te potrzeby idealnie wpisuje się projekt Enterprise Europe Network oferujący kompleksowe wsparcie dla firm w ujęciu internacjonalizacji działalności gospodarczej. Tym bardziej, że możemy tutaj liczyć na szeroką pomoc, także połączenie biznesu z nauką – podsumowuje p. Tomasz.

www.meblecenter.pl

6

CLOCHEE

Inspiracja z natury





Do produkcji kosmetyków wybierane są surowce roślinne posiadające certyfikaty, pochodzące z kontrolowanych plantacji, które nie testują ich na zwierzętach. W produktach firmy nie ma też żadnych odzwierzęcych substancji, dlatego są odpowiednie także dla wegan i wegetarian.

Nie tylko kosmetyki są eko. Jako pierwsza firma kosmetyczna w Polsce, Clochee zastosowała opakowania z dodatkiem d2w, który zmienia zwykły plastik na ekologiczne, degradowalne tworzywo. Firma korzysta także z opakowań 100% po recyklingu, gdyż misją marki jest oferowanie kosmetyków, które są skuteczne, zdrowe, polskie i w 100% ekologiczne.

Do RCLiTT firma Clochee trafiła poszukując pomocy w znalezieniu możliwych form uzyskania dofinansowania na potrzeby przebadania i wprowadzenia na rynek nowej linii kosmetycznej z polskim bursztynem. Po wstępnej konsultacji i zebraniu niezbędnych informacji, konsultantka Enterprise Europe Network, Katarzyna Kwaśny zaproponowała firmie złożenie wniosku w ramach Działania 1.1 POIR „Projekty B+R przedsiębiorstw”.

Na potrzeby wymienionego działania niezbędne okazało się podjęcie współpracy z partnerem z jednostki badawczej. Dzięki dostępowi do szerokiego grona specjalistów świata nauki, bardzo szybko udało się znaleźć kompetentny zespół naukowców z Centrum Bioimmobilizacji i Innowacyjnych Materiałów Opakowaniowych, Wydziału Nauk o Żywności i Rybactwa ZUT, który pod kierownictwem prof. Artura Bartkowiaka, podjął się współpracy.



Filarem firmy Clochee jest duet: Daria Prochenka i Justyna Szuszkiewicz. Twórczynie marki oferują kosmetyki – naturalne, organiczne, do pielęgnacji twarzy i ciała, które są w 100% eko.

Konsultantka EEN od początku do końca koordynowała współpracę firmy z CBIMO i wspierała firmę w złożeniu wniosku na prace badawczo-rozwojowe – począwszy od zebrania wszelkich niezbędnych informacji na temat wybranego działania, przez pomoc w pozyskaniu wymaganych dokumentów, aż po ich fizyczne przygotowanie (m.in. umowa o zachowaniu poufności czy list intencyjny).

- RCLiTT nie tylko zadbał o ich poprawne wskazanie i identyfikację dokumentów, ale nadzorował ich sprawny obieg wewnątrz uczelni, żebyśmy zdążyli w wszystkim na czas – wspomina p. Daria – To nasz pierwszy kontakt ze światem nauki w trakcie prowadzenia biznesu i zdecydowanie wsparcie RCLiTT i EEN bardzo się tutaj przydało. Obecnie, czekamy na ostateczną decyzję o dofinansowaniu projektu – dodaje p. Prochenka.

LOGMAN

Transport bez zaktóceń





Firma Logman jest operatorem logistycznym, który w sposób kompleksowy zapewnia obsługę na każdym szczeblu łańcucha dostaw. Specjalizuje się w działalności spedycyjnej w transporcie drogowym.

Firma trafiła pod skrzydła RCLiTT w ramach prowadzonego programu inkubacji w ramach Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości. Udostępniono firmie powierzchnie biurowe oraz zagwarantowano szerokie wsparcie w rozwijaniu działalności, w tym także usługi Enterprise Europe Network:

- *Dzięki współpracy z RCLiTT, otrzymaliśmy przede wszystkim wsparcie w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej - jak zacząć, z jakimi dokumentami i gdzie skierować swoje kroki. Ogromnym plusem jest także kwestia udostępnienia powierzchni oraz infrastruktury biurowej. Dla młodej firmy jest to bardzo duże odciążenie finansowe, dzięki któremu mogliśmy skupić się na rozwijaniu pomysłu i pozyskiwaniu coraz szerszego grona kontrahentów – mówi właściciel firmy, p. Grzegorz Leśniak. - Dodatkowo bezpośrednia bliskość konsultantów Enterprise Europe Network bardzo ułatwia i zacieśnia współpracę. Dzięki działaniom pani Katarzyny Kwaśny uzyskaliśmy dostęp do bardzo szerokiego wachlarza usług mających na celu wsparcie naszego rozwoju na arenie międzynarodowej. Przygotowano dla nas m.in. tłumaczenia, umieszczonej na stronie internetowej firmy, oferty na język*

niemiecki i angielski co w kontekście nawiązywania współpracy z kontrahentami z zagranicy jest kluczowe – dodaje p. Grzegorz.

Firma Logman posiada niezbędne uprawnienia do organizacji przewozu towarów w transporcie drogowym. Dodatkowo przedsiębiorstwo wdrożyło system zarządzania zgodny z normą GMP+B.4 oraz pozytywnie przeszło proces certyfikacji. Cała działalność firmy podlega ubezpieczeniu OC, a także ubezpieczeniu działalności spedycyjnej o rozszerzonym zakresie terytorialnym obejmującym niemal wszystkie kraje na świecie.

- *W ramach działania sieci EEN zagwarantowano nam także konsultację z kancelarią prawną, dzięki czemu powstał dokument dodatkowo zabezpieczający nasze interesy - a co za tym idzie, interesy naszych partnerów - w transporcie wszelkich dóbr na terenie Unii Europejskiej. Uczestniczymy też w wielu szkoleniach organizowanych przez EEN. W ostatnim czasie, dzięki pracy konsultantów podpisaliśmy umowę z zagranicznym portalem logistycznym, uzyskaliśmy tym samym dostęp do bazy kontrahentów z całej Unii, co mam nadzieję, doprowadzi do zawarcia kolejnych intratnych kontaktów.*

- Firma Logman, oprócz działalności stricte biznesowej stała się dla RCLiTT partnerem wspierającym, czego przykładem było ufundowanie nagród do konkursu „Dyplom z WyoB+Raźni”,
- którego celem jest wyłonienie autorów najlepszych prac dyplomowych o charakterze wdrożeniowym powstających w uczelni.

- *Z przyjemnością rekomenduję RCLiTT i usługi EEN jako solidnego partnera w rozwoju przedsiębiorczości na każdym jej etapie – podsumowuje p. Grzegorz.*



8

KATEDRA
KLIMATYZACJI
I TRANSPORTU
CHŁODNICZEGO
Żeby ciepłem nie malować



WTMiT



Dr inż. Piotr Nikończuk jest pracownikiem naukowym Katedry Klimatyzacji i Transportu Chłodniczego, Wydziału Techniki Morskiej i Transportu ZUT. Jako absolwent tego wydziału, niemal od początku kariery zawodowej zajmuje się kabinami lakierniczymi – najpierw jako pracownik, potem przedsiębiorca, a teraz od wielu lat jako naukowiec.

Dr Nikończuk w pracy naukowej skupia się przede wszystkim na możliwościach praktycznego zastosowania wyników prac naukowych. Od kilku lat pracuje nad rozwiązaniami pozwalającymi zoptymalizować pracę kabin lakierniczych, szczególnie pod względem oszczędności energii. Wraz z profesorem Bogusławem Zakrzewskim opracował nowatorską kabinę lakierniczą z odzyskiem ciepła, następnie wzbogacając ją o funkcję regulacji wilgotności i magazynowania ciepła:

- Pan Piotr jest jednym z naukowców najbardziej zdeterminowanych na komercjalizację. Świetnie orientuje się we wszystkich sprawach związanych z komercjalizacją, ma kontakty w przemyśle. My dodatkowo możemy pomóc mu w kilku kluczowych punktach: dostarczyć specyficzną wiedzę, przekazać nowe kontakty, sfinansować niektóre działania – komentuje p. Rafał Ślusarczyk, kierownik Akademickiego Inkubatora Innowacyjności RCLiTT.

- Do RCLiTT trafiłem w 2009 roku. Zaczęto się od informacji na temat finansowania badań. Od tego czasu współpracujemy już na stałe – mówi dr Nikończuk.

Rynek producentów kabin lakierniczych, przynajmniej w Europie, jest specyficzny, bo rozbity. Brak jest dużych producentów, dużo jest niewielkich firm wprowadzających swoje małe i większe innowacje. Rozwiązania zwykle nie są chronione patentami. W związku z tym firmy nie inwestują dużych pieniędzy w badania, a wprowadzane innowacje raczej mają zasięg lokalny i nie zmieniają całej branży.

- Komercjalizacja, to osobny temat. Udział w szkoleniach organizowanych przez RCLiTT w ramach Enterprise Europe Network pozwolił mi lepiej zorientować się zarówno w kwestiach finansowania, w tym z unijnych programów ramowych jak HORYZONT 2020, jak i w kwestiach związanych z samym

procesem komercjalizacji. Dzięki pozyskaniu środków unijnych, na nasz pierwszy większy produkt byliśmy w stanie uzyskać ochronę w Europejskim Urzędzie Patentowym.

W tym kontekście pojawiła się kwestia znalezienia poważnych odbiorców rozwiązania gotowych do zainwestowania w badania przedwdrożeniowe:

- W kraju znam wiele firm i mam sporo kontaktów. W Europie pomógł mi RCLiTT dzięki swojemu zaangażowaniu w sieci EEN, która pomogła dotrzeć do europejskich producentów kabin lakierniczych. Niestety potwierdziło się to, co przypuszczaliśmy – rozwiązanie jest uważane za atrakcyjne, ale również w Europie firmy nie mają środków na tak duże prace przedwdrożeniowe.

Dr Nikończuk świetnie spełniał wymagania projektu „Inkubator Innowacyjności”, mającego pomóc doprowadzić technologie do etapu gotowości do wdrożenia, a do którego zgłosił się natychmiast po ogłoszeniu naboru:

- Dzięki temu udało się zgłosić do ochrony kolejne rozwiązanie oraz sprzedać jedną z lokalnych firm stworzoną przez nas technologię służącą do sterowania temperaturą w kabinach lakierniczych. Trwają również rozmowy na temat sprzedaży licencji na kabiny lakiernicze z odzyskiem ciepła. Tymczasem z RCLiTT wciąż przychodzą kolejne kontakty. Bez tego byłoby dużo trudniej.



9

NEW ERA MATERIALS

Z laboratorium prosto
do odrzutowca





New Era Materials Sp. z o.o. jest firmą, która dzięki połączeniu sił ekspertów z zakresu chemii oraz wytwarzania materiałów kompozytowych ma ambicję zrewolucjonizować rynek produkcji kompozytów. Firma została założona w Szczecinie, jednak obsługuje przede wszystkim klientów z Niemiec. Wynika to z dotychczasowej orientacji firmy na rynek automotive, prężnie działający w kraju naszego sąsiada.

- Dostarczamy innowacyjne tworzywa sztuczne, z których produkować można wiele elementów, m.in. do samochodów. Potencjał rynku jest ogromny - rynek automotive to 17 mln aut produkowanych rocznie, a ilość ta rośnie w tempie ok. 10%. W każdym samochodzie, wiele części jest tworzonych właśnie z kompozytów, a producenci aut wciąż poszukują sposobów na szybszą i dokładniejszą produkcję. My to zapewniamy – to wyjątkowa okazja do rozwoju – tłumaczy Maciej Jarkowski.

Trzon oferty firmy New Era Materials stanowią produkty marki A.S.SET. Są to tworzywa sztuczne dostarczane w formie płyty i proszków, do produkcji elementów samochodu, takich jak karoseria, siedzenia czy deska rozdzielcza:

- Nasze rozwiązanie wyprzedza konkurencję pod wieloma względami: skróciliśmy czas utwardzania, ułatwiliśmy magazynowanie, poszerzyliśmy wachlarz dostępnych żywic – jednocześnie zapewniając doskonałą jakość tworzonej powierzchni – wyjaśnia dr inż. Ryszard Pilawka.

Zapleczem badawczo-rozwojowym firmy są laboratoria Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego w Szczecinie *- Prowadzimy biznes typowo technologiczny. Dzięki zastosowaniu najnowszej wiedzy technologicznej, nasze produkty mogły zostać opatentowane. Na bazie wypracowanej technologii nasza firma tworzy nowe produkty – podkreśla dr Pilawka. W roku 2013 New Era Materials nawiązało współpracę z niemieckim developerem technologii kompozytowych – firmą LZS GmbH – która odpowiedzialna jest za wdrożenia produktów u klientów końcowych - Taki model biznesowy pozwala nam rozwijać się dynamicznie, a zarazem stabilnie – dodaje p. Jarkowski.*

Rozwiązania firmy New Era Materials były wielokrotnie nagrodzone, m.in. Orłem Innowacji, AVK Innovation Award czy nagrodą targów Kompozyt Expo.

- My jednak wciąż idziemy do przodu i szukamy kolejnych okazji do promowania się i rozwijania naszej firmy. Stąd, jesteśmy w stałym kontakcie z Regionalnym Punktem Kontaktowym ds. Programów Badawczych działającym w RCLiTT, gdzie monitorujemy dostępne środki na projekty badawcze – podkreśla Ryszard Pilawka - Wykorzystując wsparcie EEN, niedawno pracowaliśmy nad prezentacją inwestorską, którą przedstawialiśmy na jednym z konkursów dla startupów. Firma opublikowała również ofertę biznesową w bazie EEN - Poszukujemy producentów elementów kompozytowych, którzy będą zainteresowani naszymi tworzywami oraz dystrybutorów z Europy, którzy sprzedawaliby nasze produkty w swoich krajach – dodaje Maciej Jarkowski.

Zainteresowanie ofertą firmy wyrażają potencjalni klienci z wielu dziedzin przemysłu:

- Niedawno nawiązaliśmy współpracę z firmą Boeing – z naszych kompozytów przygotowywane będą elementy popularnych samolotów pasażerskich. Kończymy również negocjacje z bardzo dużym inwestorem, jednym z wiodących polskich producentów chemicznych. Już wkrótce rozwój naszej firmy nabierze odrzutowego tempa! – zapowiada Ryszard Pilawka - Na pewno będziemy kontynuować współpracę z RCLiTT. Jest to świetne wsparcie specjalistów dla naszego biznesu technologicznego – podsumowują przedsiębiorcy.

10

TENCAT.PL

Dobre social media
robi się w Szczecinie





- Zajmujemy się kompleksową obsługą w social media naszych klientów: przygotowujemy i realizujemy strategie marketingowe, prowadzimy profile w serwisach społecznościowych oraz blogi firmowe. Możemy również zrealizować kampanię reklamową w Internecie oraz monitorować opinie o marce czy produkcie klienta – wylicza Paweł Krzych - Naszymi klientami są głównie firmy ze Szczecina. To nasz świadomy wybór, ponieważ chcemy być z naszymi klientami w bieżącym i szybkim kontakcie. Współpraca z każdym z klientów opiera się na relacji, którą tworzymy i utrzymujemy po to, aby nasze działania w social media w pełni oddawały „ducha” firmy naszego klienta. Jakby nie było – to my kreujemy internetowy wizerunek tych biznesów – zaznacza Paweł Krzych.

- W firmie zauważyliśmy, że kontaktuje się z nami wielu potencjalnych klientów, którzy są zainteresowani naszymi usługami, dysponując jednak małym budżetem. My z kolei nie chcemy tworzyć „okrojonej wersji” naszych usług, ponieważ dążymy do tego, aby najwyższy standard usług był naszym znakiem rozpoznawczym – tłumaczy Paweł Krzych - Jesteśmy jednak aktywni w regionie – m.in. prowadzimy szkolenia, organizujemy wydarzenia Tweetup Szczecin czy Aula Polska Szczecin. W związku z tym wiele osób nas kojarzy i pyta o ofertę. To duża grupa potencjalnych klientów, której warto coś zaproponować.

- Konsultant RCLiTT zasugerował nam wykorzystanie naszego „case'a” na szkoleniu „Design Thinking w biznesie” organizowanym przy okazji Światowego Tygodnia Przedsiębiorczości. Jego uczestnicy – właściciele i pracownicy lokalnych przedsiębiorstw – w ciągu całego dnia zajęć mieli zapoznać się z metodą Design Thinking,

Tencat.pl jest szczecińską agencją social media, założoną przez Pawła Krzycha i Marcina Pusia – doświadczonych marketingowców internetowych.

a następnie wykorzystać ją do stworzenia rozwiązań dla opisanej przez nas sytuacji – opowiada Paweł Krzych.

Design Thinking to metoda rozwiązywania problemów, oparta na człowieku i jego potrzebach. To kreatywny, a jednocześnie metodyczny proces tworzenia i testowania nowych rozwiązań.

- W procesie moderowanym przez prowadzącego, wraz z uczestnikami przeanalizowaliśmy obecny model biznesowy naszej firmy. Już ta analiza dostarczyła mi wielu ciekawych wniosków – podkreśla Paweł Krzych. W ciągu kolejnych godzin uczestnicy szkolenia definiowali problem, przeprowadzali wywiady z potencjalnymi klientami, wreszcie – opracowywali rozwiązania. Wiele z przedstawionych pomysłów potwierdziło nasze przemyślenia.

Z kolei część z propozycji była dla nas czymś nowym i na pewno przeanalizujemy te sugestie. Byliśmy zaskoczeni trafnością przemyśleń i pomysłów uczestników szkolenia – Design Thinking niewątpliwie pobudza w ludziach kreatywność. Warsztaty dedykowane w RCLiTT to bardzo ciekawa propozycja dla rozwijających się firm – podsumowuje Paweł Krzych.



1

RYBY ZUBOWICZ

Tradycyjne produkty
na zagranicznych rynkach





- Ryby Natalia Zubowicz to rodzinna firma z tradycjami założona w 1987 r. Zajmuje się potowem ryb na Zalewie Kamieńskim. Złowione ryby są wędzone tradycyjnie lub smażone na miejscu w smażalni na terenie bazy rybackiej w Kamieniu Pomorskim. Wybierane są ryby najwyższej jakości i z nich przyrządzane są potrawy wyłącznie z wykorzystaniem naturalnych składników i tradycyjnych receptur. – mówi p. Małgorzata Mazur.

Pierwszy kontakt Ryby Natalia Zubowicz z RCLiTT to udziału przedstawicieli firmy w szkoleniu organizowanym przez RCLiTT. Szkolenie dotyczyło dotacji unijnych skierowanych do przedsiębiorstw.

- Główną naszą potrzebą jest rozbudowa przedsiębiorstwa. Rozwój firm, jaki dokonał się w ostatnich latach i zainteresowanie produktami przyrządzanymi tradycyjnie sprawiły, że obecna nasza siedziba jest niewystarczająca. Bierzymy pod uwagę rozbudowę przedsiębiorstwa.

Firma została zaproszona na konsultacje do RCLiTT, podczas których przedstawiła szczegółowo profil swojej działalności i poznała pełen zakres wsparcia oferowanego przez Centrum. Wraz z konsultantką Krystyną Flak uzgodniono i zaplanowano zakres wspólnych działań. - Początkowo nie wiedziałam, że RCLiTT oferuje tak szeroką pomoc firmom – przyznaje p. Małgorzata.

Firma skorzystała już z wielu usług, m.in. z audytu technologicznego przeprowadzonego przez eksperta z ZUT, a część zaawansowanych działań jest jeszcze w trakcie realizacji.

- Z racji tego, że na co dzień dbamy o najwyższą jakość naszych produktów i dań nie jesteśmy w stanie na bieżąco pozyskiwać

kontaktów zagranicznych. RCLiTT pomogło nam w tej dziedzinie wysyłając konkretne oferty współpracy zagranicznej oraz tworząc prezentację, która promuje naszą firmę za granicą. Jesteśmy w stałym kontakcie z technologiem od linii produkcyjnej. Również korzystamy z konsultacji w zakresie doboru opakowania do łososia kiszzonego. Uczestniczyliśmy w szkoleniach z zakresu pozyskiwania funduszy unijnych, co pozwoliło nam poważnie myśleć o inwestycjach. Dodatkowo RCLiTT zapewniło nam tłumaczenie materiałów promocyjnych, które sprawią, że informacje o naszej firmie zostaną przybliżone gościom z zagranicy – wylicza p. Małgorzata.



Sztandarowym wyrobem firmy jest łosoś kiszony. Ma to być główny produkt eksportowy zakładu.

- Od kilku lat specjalnością firmy jest łosoś kiszony, którego powinien spróbować każdy smakosz ryb. Jest to oryginalny sposób przyrządzania surowego łososia, który jest przygotowany specjalnie dobraną kompozycją polskich ziół, przypraw oraz czosnkiem. Przechowywany przez długi okres w odpowiednich warunkach uzyskuje niepowtarzalny smak i aromat. Łosoś kiszony jest gotowym produktem spożywczym. Łosoś kiszony, jak również nasza restauracja,

zostały wpisane do Europejskiej Sieci Dziedzictwa Kulinarne. Jest to dla nas bardzo ważne wydarzenie ponieważ potwierdza to, że korzystamy z dobrodziejstw naszego regionu – dodaje p. Małgorzata.

- Wsparcie jakie otrzymujemy dotyka wielu dziedzin: profesjonalnie przetłumaczone treści marketingowe, konsultacje w zakresie opakowania, linii produkcyjnej, możliwości dofinansowań, badania produktów, które planujemy wprowadzić do obrotu, poszukiwanie zagranicznych partnerów. Każde z tych działań wymagało by osobnego wyboru specjalistów, a dzięki współpracy z RCLiTT możemy liczyć na kompleksową pomoc.

12

SM STUDENT

Spółdzielnia to też firma





Spółdzielnia Mieszkaniowa „STUDENT” zwróciła się do RCIiTT w sprawie możliwości nawiązania współpracy z naukowcami z Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego w Szczecinie. Problem dotyczył termomodernizacji budynków Spółdzielni. Ponieważ sytuacja nie była standardowa, wymagała szerokich konsultacji, a być może w przyszłości badań przeprowadzonych przez kompetentnych ekspertów.

- Spółdzielnia funkcjonuje od 1983 roku. Nasze zasoby to 33 budynki, 1049 mieszkań, 36 lokali użytkowych, oraz 391 garaży. Zrealizowane przez nas budynki spełniały wszystkie obowiązujące w okresie ich budowy normowe wymagania. Obecnie wymagają regularnych remontów i modernizacji. Zależy nam na optymalizacji energochłonności budynków i komfortu życia naszych lokatorów. Budynki są różne, ich stan i uwarunkowania odmienne, więc nie za każdym razem prace mogą przebiegać w ten sam sposób. Dlatego też pomyśleliśmy o współpracy z osobami, które mają fachową i bieżącą wiedzę w tym zakresie – mówi p. Piotr Bruliński, Prezes Zarządu Spółdzielni.

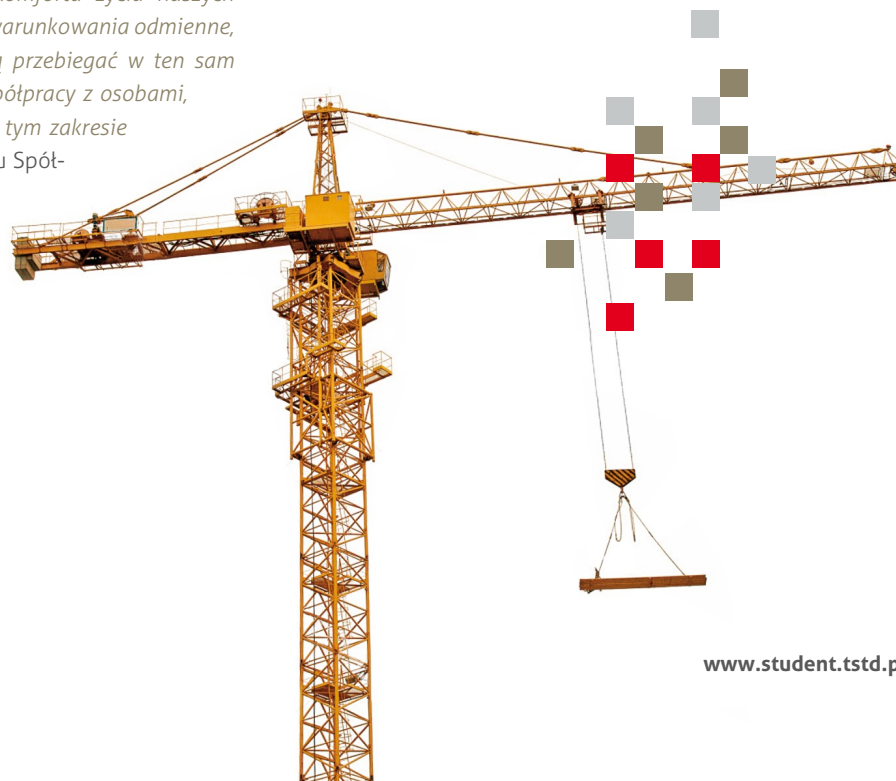
Konsultantka EEN, pani Krystyna Flak po analizie zgłoszonego problemu wytypowała wśród kadry ZUT eksperta w przedmiotowym zakresie. Podczas spotkania przedstawiciele Spółdzielni wraz z naukowcem wstępnie ustalili możliwości współpracy. Wskazano również na możliwe do realizacji aspekty innowacyjne przedsięwzięcia:

- Sfinansowanie tak złożonych działań jest dla nas bardzo trudne. Nie chcemy

zbyt ciężko obciążać naszych członków. Pomyśleliśmy o dotacjach unijnych, które moglibyśmy wykorzystać. – mówi przedstawiciel Spółdzielni.

Zdecydowana większość konkursów, których tematyka pokrywa się z planami SM „STUDENT” skierowana jest do przedsiębiorców. W tym przypadku potencjalnym beneficjentem byłby podmiot, którego formą działalności jest „spółdzielnia”. W ramach projektu EEN RCIiTT zapewnił Spółdzielni ekspertyzę prawną, która jednoznacznie wskazywała, że posiada ona status przedsiębiorstwa i tym samym może aplikować o środki unijne.

- Ta ekspertyza otwiera nam drzwi do ubiegania się o dotację. Możemy uniknąć ewentualnych komplikacji spowodowanych problemami z interpretacją przepisów. To cenna i przede wszystkim profesjonalna pomoc dla nas. Chcielibyśmy kontynuować współpracę z RCIiTT i EEN – dodaje p. Piotr Bruliński.



3

BAKRON

Klucz do zachodnio-
europejskich bram





Szerokim echem odbiło się największe w regionie zachodniopomorskim w 2015 r. międzynarodowe wydarzenie kooperacyjne – giełda Industrial Bridge, organizowana przez RCLiTT i skierowana do sektora metalowo-maszynowego, morskiego oraz chemicznego. Ponad 60 uczestników z trzech krajów (Polska, Niemcy i Republika Czeska) odbyło łącznie niemal 140 spotkań. Wśród nich była firma Bakron z Pырzyc.

Działalność firmy obejmuje szeroko pojętą produkcję i sprzedaż konstrukcji stalowych, w tym m.in. usługi spawalnicze, usługi gięcia blach, sprzedaż gazów technicznych oraz wykonanie bram i ogrodzeń. Firma funkcjonuje na rynku od 1993 r. i systematycznie rozwija swoją działalność, także w oparciu o rynki zagraniczne.

Tym bardziej interesująca okazała się dla niej giełda organizowana przez RCLiTT. - *Informację o giełdzie otrzymaliśmy z Domu Gospodarki, z którym współpracujemy, a który był partnerem Industrial Bridge* – wspomina Stanisław Białoszycki, Prezes firmy. *Sama idea wydała nam się na tyle interesująca, że nie mieliśmy wątpliwości co do naszego udziału w wydarzeniu.*

Przedstawiciele firmy wzięli udział nie tylko w giełdzie, ale również w konferencji oraz wizycie studyjnej, która odbyła się na terenie Szczecińskiego Parku Przemysłowego.

- *Zainteresowała nas koncepcja wydarzenia, które łączyło elementy teoretyczne z praktyką oraz możliwością pozyskania partnerów biznesowych* – przyznaje p. Stanisław Białoszycki – *Punktem*

kulminacyjnym była giełda, w trakcie której odbyliśmy osiem spotkań, z czego dwa z firmami z Niemiec. Bardzo odpowiadała nam ich formuła: konkretne, dwudziestominutowe spotkania, co pozwoliło na wstępną ocenę możliwości współpracy i potencjału naszych rozmówców.

Efektom realizacji giełdy jest nawiązanie współpracy z jednym z rozmówców z Niemiec. Obecnie prowadzone są również rozmowy z kolejnymi podmiotami.

Wśród większości uczestników wydarzenia dominowała opinia o bardzo dobrej organizacji. *Rzeczywiście, organizacja stała na bardzo wysokim poziomie* – opowiada p. Stanisław Białoszycki - *Wszystko otrzymaliśmy na przystawionej „tacy” i było dopięte na ostatni guzik. Jedyne zadanie, jakie na nas spoczywało to godne reprezentowanie firmy i zachęcenie naszych rozmówców do współpracy.*

Firma Bakron zadeklarowała swój udział w kolejnej edycji wydarzenia, które planowane jest na 2017 r. - *Jeżeli pierwsza edycja wydarzenia przyniosła nam wymierne korzyści, to naturalnym stanem rzeczy jest kontynuacja naszej partycypacji. Dodatkowo sama formuła okazała się dla nas na tyle interesująca, że zgłosiliśmy udział także w innych wydarzeniach tego typu organizowanych w ramach sieci Enterprise Europe Network. W marcu br. byliśmy obecni w Rostocku na giełdzie odbywającej się przy targach Lieferantentag M-V Suppliers Fair* – podsumowuje p. Białoszycki.



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®

kwiecień 2016



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 2014 – 2015 wsparliśmy swoimi działaniami podpisanie 20 umów handlowych, transferu technologii i projektów badawczych.

Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki



**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
www.innowacje.zut.edu.pl