

ISSN 1730-5276
biuletyn
informacyjny

nr 60
lipiec - wrzesień
2016

HighTECH



Politechnika Wroclawska



Wroclawskie Centrum
Transferu Technologii

Model obsługi przedsiębiorstwa w ramach międzynarodowej sieci Enterprise Europe Network

*Wrocławskie Centrum Transferu Technologii od prawie 20 lat
pomaga ambitnym i innowacyjnym MŚP w wejściu na rynki
międzynarodowe.*

Początkowo, od roku 1997, WCTT wspierało przede wszystkim współpracę międzynarodową firm w wymiarze technologicznym, a od 2008 roku w ramach sieci Enterprise Europe Network wspiera współpracę międzynarodową firm we wszystkich obszarach ich działalności.

Obecnie Enterprise Europe Network to największa na świecie sieć, wspierająca przedsiębiorców w rozwoju ich biznesu w wymiarze międzynarodowym. Zrzesza ona ponad 600 organizacji w 60 krajach, zatrudniających ponad 3000 konsultantów. Sieć ta obejmuje swoim zasięgiem wszystkie kraje Unii Europejskiej oraz Stany Zjednoczone, Chiny, Chile, Brazylię, Kanadę, Szwajcarię, Izrael i wiele innych. Pełna lista krajów, obsługiwanych przez sieć, dostępna jest na stronie www.een.ec.europa.eu

► *ciąg dalszy str. 2*

MODEL OBSŁUGI PRZEDSIĘBIORSTWA
W RAMACH SIECI ENTERPRISE EUROPE NETWORK / 1

PRZYKŁADY OBSŁUGI / 6

PROFILE OFERT HANDLOWYCH SIECI
ENTERPRISE EUROPE NETWORK / 8



ten, oraz wcześniejsze numery kwartalnika
dostępne są z możliwością pobrania na stronie
www.wctt.pl/page/high-tech/



▶ zeskanuj kod

Głównym celem sieci w Polsce jest wspieranie sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) w internacjonalizacji, czyli zdolności firm do wychodzenia ze swoimi produktami oraz usługami poza granice Polski lub wprowadzania zagranicznych produktów lub usług na teren naszego kraju. Konsultanci Wrocławskiego Centrum Transferu Technologii, działający w ramach sieci EEN, pomagają dolnośląskim MŚP w znalezieniu międzynarodowych partnerów gospodarczych, technologicznych oraz badawczych.



zasięg Sieci Enterprise Europe Network

Na stronach 4 i 5 przedstawiony został model współpracy WCTT z dolnośląskimi firmami wdrożony w ramach sieci Enterprise Europe Network.

Pierwszy kontakt z firmą

Cały proces rozpoczyna się od pierwszego kontaktu z firmą. Z reguły jest to kontakt telefoniczny bądź mailowy z zapytaniem o możliwość współpracy i formę wsparcia w ramach sieci Enterprise Europe Network. Konsultanci EEN na pierwszej wizycie umawiają się w siedzibie firmy z osobą lub osobami decyzyjnymi w celu zapoznania się z potrzebami firmy, zaprezentowania oferty EEN oraz ustalenia wstępnego harmonogramu współpracy. Wizyta konsultanta w siedzibie firmy ma także na celu „uwierzytelnienie” samej firmy, gdyż konsultant wprowadzając ją do sieci EEN gwarantuje, że firma jest gotowa i ma potencjał do współpracy międzynarodowej.

Usługi, które mogą być świadczone firmie w ramach sieci Enterprise Europe Network można scharakteryzować w 5 punktach:

1) Przygotowanie profilu firmy

Konsultant podczas rozmowy z przedstawicielami firmy zbiera informacje niezbędne do przygotowania profilu firmy w celu wprowadzenia go do największej międzynarodowej bazy ofert i zapytań. Profil może mieć charakter oferty bądź zapytania w obszarze handlowym, technologicznym lub badawczym i jest przygotowywany przez konsultanta w języku angielskim.

Oferta ma na celu zaprezentowanie i promocję produktów, usług bądź technologii danej firmy na rynku międzynarodowym i poszukiwanie na nim firm chętnych do współpracy.

Zapytanie polega na określeniu produktów, usług bądź technologii, których dana firma poszukuje na rynkach zagranicznych, zamierzając wprowadzić je na rynek polski.

Profile badawcze polegają natomiast na poszukiwaniu partnerów do wspólnej realizacji projektów badawczych (w ramach Horyzont 2020, COSME i innych wspieranych przez Unię Europejską).

Opracowany przez konsultanta profil jest przesyłany do firmy celem jego weryfikacji i akceptacji. Następnie, profil jest sprawdzany i weryfikowany przez specjalnie do tego wybranych przez Komisję Europejską konsultantów sieci EEN z innych krajów (tzw. zewnętrznych walidatorów) i wprowadzany do największej międzynarodowej bazy ofert i zapytań (dostęp do bazy <http://een.ec.europa.eu/tools/services/SearchCenter/Search/ProfileSimpleSearch>).

Profil wprowadzany do bazy nie zawiera danych kontaktowych firmy, a wskazuje jedynie region, z którego firma pochodzi. Pozwala to uniknąć wysyłania do firmy niechcianych wiadomości typu „spam”. Wszystkie zapytania do profilu firmy wprowadzonego do bazy otrzymuje najpierw konsultant, dokonuje ich pierwszej weryfikacji, pod kątem dopasowania do potrzeb firmy, a następnie przekazuje firmie odpowiednie zapytania.

2) Promowanie profilu na rynkach zagranicznych

W ramach bazy ofert i zapytań profil jest aktywnie promowany we wszystkich lub wybranych krajach EEN (firma może wybrać kraje, do których trafia profil). Dodatkowo konsultant może promować profil innymi kanałami, np. wysyłając go bezpośrednio do wybranych konsultantów zajmujących się firmami z danej branży w danym kraju lub promować go na

spotkaniach konsultantów w ramach tzw. Grup Sektorowych (in. grup branżowych specjalizujących się w wybranych tematach i branżach).

3) Poszukiwanie dla firmy ofert handlowych, technologicznych lub badawczych

Nie zawsze niezbędne jest przygotowanie profilu dla klienta EEN i wprowadzenie go do bazy. Innym działaniem podejmowanym w ramach EEN jest poszukiwanie dla klienta odpowiednich profili, już istniejących w bazie, a spełniających określone oczekiwania i założenia (np. poszukiwanie w bazie firm zagranicznych, które oferują określony produkt, o który firma polska zamierza rozszerzyć swój asortyment lub oferują technologię, której polska firma poszukuje, aby rozszerzyć swoje możliwości produkcyjne). W ten sposób firma polska może nawiązać współpracę z konkretnymi, wskazanymi jej przez konsultanta firmami zagranicznymi, które spełniają postawione na wstępie wymagania.

4) Przeprowadzenie w firmie audytu pod kątem jej potrzeb

Kolejną usługą może być przeprowadzenie w firmie audytu pod kątem jej określonych potrzeb. Może to być np.:

- audyt technologiczny (adresowany głównie do firm produkcyjnych, które chcą dokonać analizy stosowanej technologii i na tej podstawie dokonać jej ewentualnych zmian),
- audyt wzorniczy (w celu analizy i poprawy wzornictwa produktów i/lub identyfikacji wizualnej firmy),
- audyt badawczo-rozwojowy (przygotowujący firmę oraz zespół badawczy do aplikowania o środki na cele badawczo-rozwojowe) itp.

Audyty są bardzo często realizowane przy współpracy ekspertów z danej dziedziny, np. naukowców z wrocławskich uczelni lub innych specjalistów. Przeprowadzenie audytu i przygotowanie rekomendacji dla firmy w danym obszarze ma na celu jej lepsze przygotowanie do współpracy międzynarodowej oraz zwiększenie konkurencyjności na zagranicznych rynkach.

5) Inne usługi doradcze

W zależności od zdefiniowanych potrzeb firmy, w ramach sieci EEN, można skorzystać także z szeregu innych usług doradczych, np.:

- wsparcie w poszukiwaniu źródeł finansowania działalności,
- analiza wybranego rynku zagranicznego (in. business review),

- wsparcie w aplikowaniu o projekty europejskie i krajowe na działalność innowacyjną i proeksportową,
- doradztwo rzecznika patentowego nt. kwestii związanych z własnością intelektualną,
- specjalistyczne doradztwo w ramach działalności międzynarodowej (doradztwo prawne, doradztwo dot. norm i standardów funkcjonowania na wybranych rynkach, doradztwo dot. oznakowania CE itp.),
- przygotowanie firmy do wyjazdów na misje gospodarcze, targi branżowe i spotkania brokerskie i/lub wsparcie doradcze podczas tego typu wydarzeń,
- inne usługi okołobiznesowe wspierające współpracę międzynarodową firm w wymiarze handlowym, technologicznym i badawczym.

6) Podpisanie międzynarodowej umowy o współpracy

Efektom usług, świadczonych klientowi EEN, powinno być podpisanie międzynarodowej umowy o współpracy, pomiędzy firmą polską i zagraniczną w wymiarze handlowym, technologicznym bądź badawczym. W momencie nawiązania współpracy firmy polskiej z firmą zagraniczną konsultant EEN może zapewnić firmie wsparcie w negocjacjach z firmą zagraniczną, udostępnić usługę prawną mającą na celu przygotowanie lub analizę wstępnej umowy o współpracy międzynarodowej (umowa dystrybucji, umowa pośrednictwa, umowa transferu technologii itp.), a także wyświadczyć inne niezbędne usługi prowadzące do podpisania takiej umowy. W momencie podpisania umowy o współpracy międzynarodowej, konsultant EEN dokonuje razem z firmą analizy potencjalnych efektów, jakie przyniesie firmie realizacja tej umowy. Następnie, po roku od podpisania umowy konsultant ponownie razem z firmą ocenia uzyskane efekty.



Wszystkie usługi świadczone przez konsultantów WCTT w ramach EEN są dla dolnośląskich firm bezpłatne, w ramach środków przyznanych na realizację usług EEN przez Komisję Europejską (60%) i Ministerstwo Rozwoju (40%). Wsparcie uzyskane w ramach współpracy z siecią EEN nie jest pomocą typu de minimis.

*Zapraszamy do kontaktu:
e-mail: een@wctt.pl
tel. 71 320 33 18*

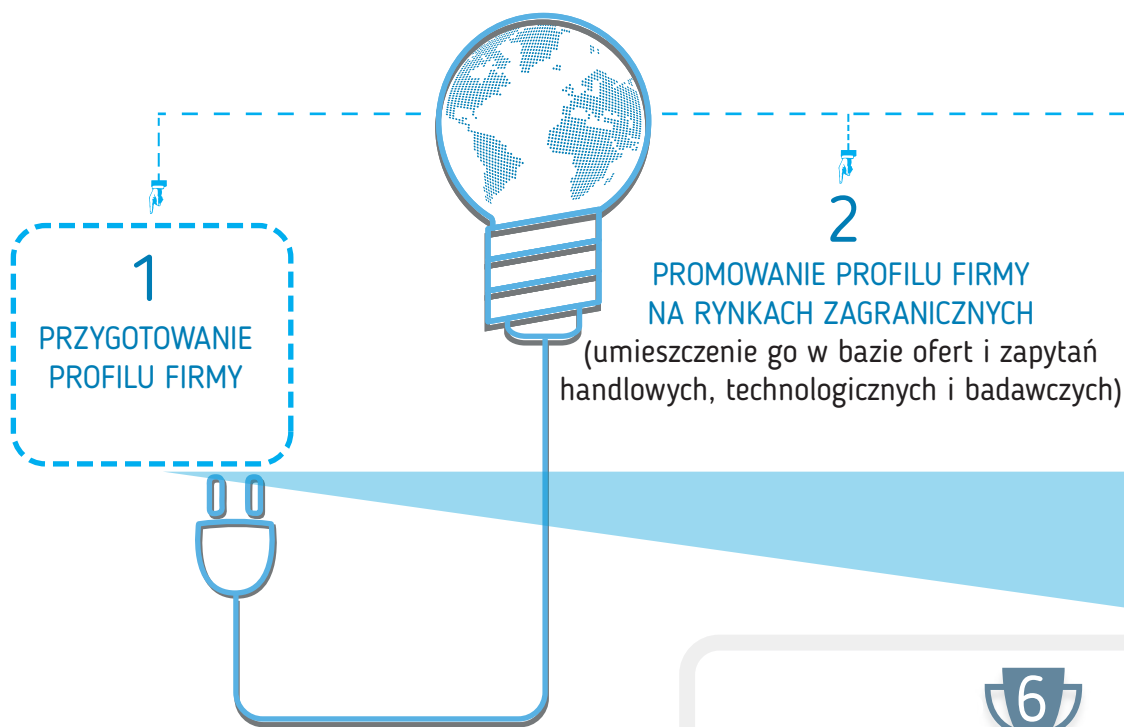
Model obsługi w ramach sieci Ente



KLIENT EEN
(kontakt telefoniczny
bądź mailowy)



ROZMOWA Z KLIENTEM
pierwsze spotkanie
w siedzibie przedsiębiorcy



1
PRZYGOTOWANIE
PROFILU FIRMY

2
PROMOWANIE PROFILU FIRMY
NA RYNKACH ZAGRANICZNYCH
(umieszczenie go w bazie ofert i zapytań
handlowych, technologicznych i badawczych)

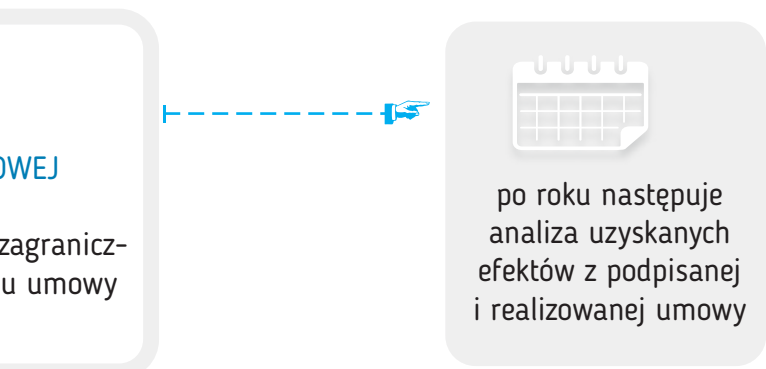
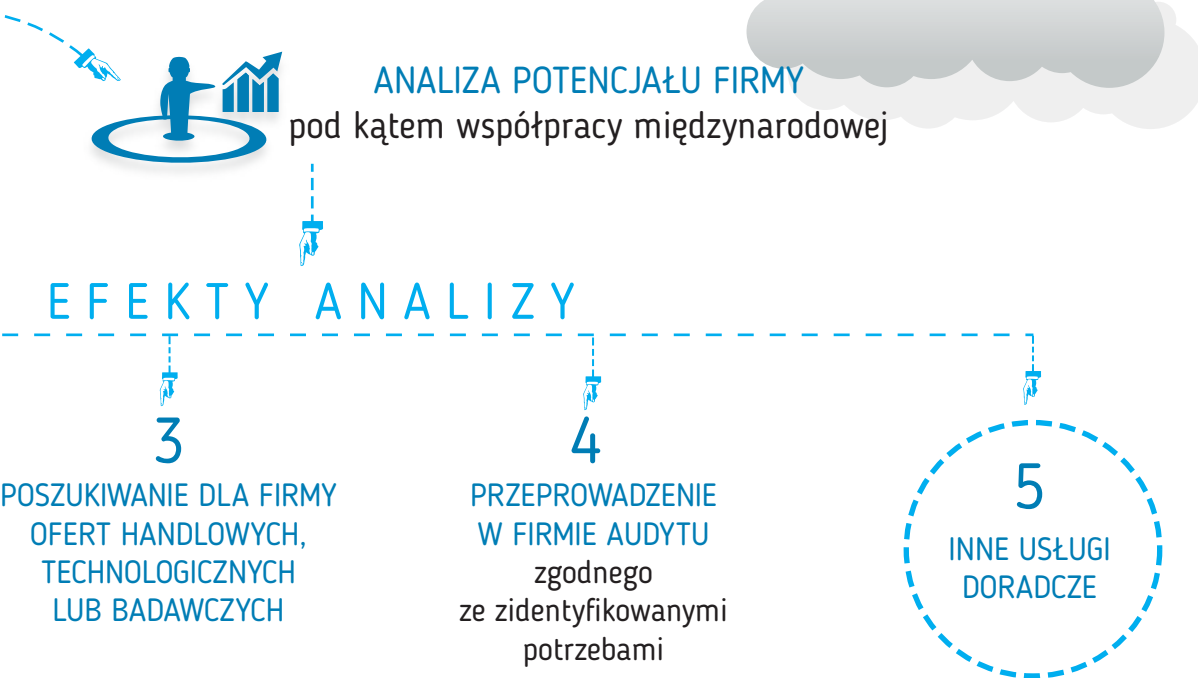


6
**PODPISANIE UMOWY MIĘDZYNARODOWEJ
O WSPÓŁPRACĘ**
wsparcie w procesie negocjacji z firmami z zagranicy, doradztwo prawne w przygotowaniu umowy, doradztwo technologiczne i handlowe

Pomagamy
w wejściu na

przedsiębiorstwa

Enterprise Europe Network



ambitnym i innowacyjnym MŚP
na rynki międzynarodowe

Wybrane przykłady firm, które skorzystały z usług Enterprise Europe Network

Przedstawione poniżej konkretne przypadki współpracy z przedsiębiorstwami opisują wcześniej zobrazowany w poprzednim artykule model obsługi.

Firma Good Medica

z Wrocławia to młode przedsiębiorstwo, produkujące i dystrybuujące na rynku polskim własny produkt, jakim jest zmotoryzowana szyna ruchowa, przeznaczona do ciągłej, biernej mobilizacji (CPM - Continuous Passive Motion) stawu kolanowego i biodrowego pod marką OrtoFlexL1.

Firma GM zwróciła się do WCTT z prośbą o pomoc w dystrybucji jej produktów na rynkach UE. Podczas spotkania wstępnego konsultant EEN zidentyfikował potrzeby firmy i wspólnie zdefiniowano następujący plan działań:

1. Pomoc WCTT dla Good Medica w wejściu na rynki zagraniczne poprzez:
 - przygotowanie oferty (profilu) firmy w j. angielskim, który będzie promowany w ramach sieci EEN, w celu znalezienia dystrybutorów i przedstawicieli w różnych krajach UE,
 - poszukiwanie istniejących ofert dystrybutorów zagranicznych i późniejsza pomoc w kontakcie z przedstawionymi firmami,
 - wsparcie w negocjacjach przy podpisywaniu umowy o współpracy z zagranicznymi partnerami.
2. Przygotowanie dla firmy analizy rynków zagranicznych w celu opracowania strategii wejścia na te rynki.
3. W przyszłości oczekiwane wsparcie przy rozwoju nowych produktów. Potencjalna współpraca z ekspertami uczelnianymi w zakresie bioinżynierii.
4. W przyszłości poszukiwanie źródeł finansowania na rozwój nowych produktów.

W czasie 2 tyg. od spotkania przygotowano profil firmy do umieszczenia w bazie ofert i zapytań EEN. Po kolejnych 4 tyg. profil został opublikowany. Natychmiast zaczęły pojawiać się zapytania z ośrodków

zagranicznych EEN i aktualnie trwają negocjacje w celu podpisania umowy dotyczącej usług dystrybucyjnych w Portugalii. W czasie oczekiwania na publikację profilu, konsultant EEN wyszukał potencjalnych kooperantów zagranicznych w bazie profili EEN. Firmie zostały przedstawione oferty dystrybutorów z Czech, Hiszpanii, Węgier, Rosji i Słowenii. Obecnie toczą się negocjacje ze znalezionymi w ten sposób dystrybutorami pochodzącymi z Rosji i Węgier. Równocześnie z pozyskiwaniem

zagranicznych dystrybutorów konsultant EEN, w ramach usługi doradczej, przygotował analizę rynków zagranicznych, powiązaną z techniczną analizą produktów konkurencyjnych, w zakresie szyn CPM do rehabilitacji stawu biodrowego i kolanowego. Opracowanie jest przydatne dla przedsiębiorcy, zarówno w planowaniu strategicznym własnej ekspansji w określonych rejonach Europy, jak również w kontekście planów udoskonalenia swego produktu tak, by stał się jeszcze bardziej konkurencyjny względem aktualnej oferty rynkowej.

Wszystkie te rezultaty osiągnięto w niespełna 2 miesiące od pierwszego kontaktu telefonicznego z firmą. W najbliższym czasie spodziewane jest podpisanie przynajmniej kilku umów, dotyczących dystrybucji szyny do rehabilitacji OrtoFlexL1 w krajach europejskich. W perspektywie czasowej 1 roku będą analizowane faktyczne zyski, uzyskane przez firmę z umów podpisanych z partnerami znalezionymi za pośrednictwem Sieci.

Długofalowa współpraca będzie kontynuowana w zakresie rozwoju nowych produktów – wsparcie zarówno w pozyskiwaniu środków finansowych na te działania jak i w poszukiwaniu kooperantów mogących wesprzeć firmę swą wiedzą ekspercką.

Dowodem jakości oraz przydatności usług realizowanych w ramach sieci Enterprise Europe Network są tzw. success stories. Najciekawsze z nich przeczytaj państwo na stronie <http://een.ec.europa.eu/success-stories>.

Firma SUMEL

z Wrocławia to rodzinna firma, która od 25 lat oferuje specjalistyczne usługi i produkty w obszarze obróbki metali. Realizowane zamówienia wykonywane są zgodnie z indywidualnym, często nietypowym, zapotrzebowaniem klientów, w oparciu o najnowsze technologie. Celem stałego rozwoju, wzmocnienia pozycji konkurencyjnej na rynku krajowym i międzynarodowym oraz zapewnienia odpowiedniej jakości dla swoich wyrobów, firma SUMEL poszukuje nowych rozwiązań technologicznych, które jej to umożliwią. W tym celu skontaktowała się ona z konsultantem EEN, który wspólnie z ekspertami z branży przeprowadził audyt technologiczny, którego wynikiem była rekomendacja dotycząca zakupu przez firmę nowej obrabiarki CNC. Dzięki nowemu urządzeniu firma mogłaby wykonywać zlecenia z zachowaniem najwyższych standardów jakościowych oraz poszerzyć swoją ofertę.

W tym celu został przygotowany profil zapytania technologicznego, a przedstawiciel firmy wziął udział w misji gospodarczej i spotkaniach

kooperacyjnych, organizowanych przy okazji międzynarodowych targów obrabiarek, technologii i automatyzacji produkcji INTEC w Lipsku, których partnerem i współorganizatorem była sieć EEN. Celem wyjazdu było nawiązanie bezpośrednich kontaktów z producentami maszyn i urządzeń, które mogłaby zakupić firma SUMEL. Po powrocie i kilkutygodniowych negocjacjach firma porozumiała się i zakupiła nowoczesne centrum obróbkowe od niemieckiej firmy KNUTH MACHINE TOOLS.

Dzięki współpracy z WCTT firma miała okazję do przeanalizowania swoich potrzeb, w obszarze rozwoju technologicznego, zorientowania się w ofercie producentów specjalistycznych maszyn do obróbki metali oraz zakupu i uruchomienia odpowiedniego urządzenia. Wszystkie te działania przyczyniły się bezpośrednio do zaspokojenia potrzeb firmy w obszarze inwestycji proinnowacyjnych, oraz pozwoliły umocnić jej konkurencyjność na rynku.

Firma Andrex Lubawka

mającą wieloletnie doświadczenie w produkcji i dystrybucji prażonego słonecznika, zwróciła się do konsultanta WCTT z prośbą o pomoc w poszukiwaniu dystrybutorów swoich produktów za granicą, zwłaszcza na rynkach UE. Po przygotowaniu oferty firmy, w j. angielskim, zamieszczono ją w bazie ofert i zapytań EEN i jest ona aktualnie promowana w krajach UE.

Dodatkowo, podczas jednego z pierwszych spotkań konsultanta z firmą okazało się, iż planuje ona wdrożyć innowacyjną technologię prażenia nasion słonecznika. Konsultant WCTT pomógł firmie nawiązać współpracę z ekspertami uczelnianymi, celem zaprojektowania usługi i wyznaczenia kierunków zmian jakościowych nasion prażonych w łupinach. Na rozwój nowej technologii firma będzie starała się pozyskać dofinansowanie, w czym również otrzyma pomoc ze strony WCTT.

W tzw. międzyczasie pojawiły się na rynku polskim problemy z dostępnością surowca tj. surowych nasion słonecznika. W związku z tym, iż kluczowe znaczenie dla firmy Andrex ma jakość surowca, pozyskanie odpowiedniego ziarna stało się dla niej priorytetem. Firma zwróciła się więc do konsultanta sieci EEN z prośbą o pomoc w znalezieniu odpowiedniego dostawcy surowca na rynku międzynarodowym. Według dokładnych wytycznych firmy, odnośnie do wymogów, które musi spełnić potencjalny dostawca

ziarna, konsultant przygotował zapytanie ofertowe i zamieścił je w bazie sieci EEN. Po ok. 2 tygodniach na zapytanie odpowiedziała turecka firma, zainteresowana współpracą z Andrex Lubawka. Zgodnie z zasadami współpracy, w ramach sieci EEN, zapytania i oferty wprowadzane do bazy, nie zawierają danych kontaktowych firm. Zapytanie od firmy tureckiej otrzymał więc najpierw konsultant WCTT, który dokonał pierwszej weryfikacji tej firmy i jej propozycji współpracy. Następnie przekazał informację firmie Andrex, która podjęła decyzję o nawiązaniu z firmą turecką bezpośredniego kontaktu. Ostatecznie, po zaakceptowaniu przez Andrex otrzymanych próbek surowca oraz wstępnych negocjacjach warunków dostawy, płatności etc., firmy zdecydowały się na podjęcie współpracy.

W ramach usług doradczych sieci EEN, firmie Andrex udzielono pomocy prawnej we wstępnym przygotowaniu umowy handlowej (w j. polskim i angielskim). Tę wstępną wersją umowy przekazano firmie tureckiej, która zgłosiła drobne uwagi odnośnie do zapisów warunków ewentualnej reklamacji. Po osiągnięciu porozumienia, przygotowano finalną wersję umowy, która została przekazana do partnera z Turcji. Po ok. 2 tygodniach od przygotowania umowy, firma Andrex otrzymała towar, zgodnie z ustaleniami i oczekiwaniami. Obie firmy, bazując na przygotowanej umowie z powodzeniem kontynuują współpracę.

Profile ofert handlowych sieci EEN

Jako ośrodek Enterprise Europe Network, poszukujemy dla Państwa partnerów handlowych i technologicznych. Zapraszamy do zapoznania się z wybranymi ofertami z naszej bazy.



Francuskie biuro zaopatrzeniowe dostało od jednego z największych francuskich producentów mebli za zadanie znalezienie nowych, wiarygodnych podwykonawców produkujących nogi do biurek, umywalki, zlewozmywaki oraz tapicerowane krzesła. Partnerzy biznesowi poszukiwani są w Polsce, Rumunii, na Węgrzech, Słowacji, w Czechach i Słowenii. Firma oferuje podwykonawcom pozyskanie dla nich kontraktów, francuski partner oferuje swoje usługi jako agent sprzedaży.



Firma z północno-wschodnich Niemiec rozwija, produkuje i sprzedaje opatentowane, ekologiczne detergenty i środki czyszczące na bazie buraków. Te innowacyjne środki czyszczące mają bardzo wysoką skuteczność i są unikalne w skali świata. Firma motywowana dużym zainteresowaniem na rynku lokalnym chce wejść na rynki zagraniczne. Poszukuje dystrybutorów ma-

jących kontakty z firmami detalicznymi i dużymi odbiorcami przemysłowymi. Firma oferuje również sprzedaż licencji.



Duńska firma posiadająca w ofercie szeroką gamę artykułów gospodarstwa domowego, dla której duże znaczenie mają design i funkcjonalność, poszukuje producenta wyrobów metalowych dla swojej kolekcji. Firma jest zainteresowana porozumieniem produkcyjnym w kwestii narzędzi do grillowania ze stali nierdzewnej w tym widelców, szczypców i łopatek, a także świeczników z mosiądzu i żelaza.



Brytyjska firma, założona w 2005 r., dostarcza oraz instaluje na całym świecie przeciwpożarowe kurtyny z unikatowym panelem sterującym. Kurtyny są używane w celu ocalenia życia i własności, zagrożonych zarówno przez dym jak i ogień i spełniają brytyjskie i europejskie standardy. Firma

poszukuje partnera z Polski, Holandii lub Hiszpanii w celu podjęcia z nim współpracy na zasadzie joint venture. Zadaniem partnera byłaby produkcja, dostarczanie i instalacja produktów na lokalnych rynkach.



Koreańska firma specjalizująca się w projektowaniu i produkcji różnych urządzeń szpitalnych, opracowała centralny przeciwbakteryjny cewnik, który nie ma skutków ubocznych i jest znacznie bezpieczniejszy niż zwykły centralny cewnik żylny. Firma poszukuje dystrybutorów w Europie.



Czeska firma oferuje usługi przepakowywania chemicznych produktów konsumenckich (różne typy opakowań) z możliwością dalszej sprzedaży pod prywatną marką. Firma poszukuje detalicznych partnerów do współpracy w ramach umowy o świadczenie usług.

Zainteresowanych profilami zapraszamy do kontaktu: e-mail: een@wctt.pl, tel. 71 320 33 18
Całą bazę ofert znajdą Państwo na: <http://wctt.pl/page/oferty-technologiczne/>



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki

HighTECH - buletyn informacyjny

Wydawca:
Politechnika Wrocławska, Wrocławskie
Centrum Transferu Technologii
ul. Smoluchowskiego 48,
50-372 Wrocław
e-mail: wctt@wctt.pl
www.wctt.pl

Redakcja:
Marta Kamińska
Jan Koch

Autorzy tekstów:
Marcin Haremza
Anna Pytel
Agnieszka Turyńska
Maciej Witczyński

