

## 18 miesięcy Enterprise Europe Network: raport

**Znamy już rezultaty działalności konsorcjum B2Europe prowadzącego w zachodniej Polsce sieć ośrodków sieci Enterprise Europe Network.**

W skład konsorcjum, którego liderem jest Wrocławskie Centrum Transferu Technologii wchodzi także organizacje wspierające przedsiębiorczość ze Szczecina, Poznania, Konina, Zielonej Góry, Kalisza, Wałbrzycha i Opola. Takie rozmieszczenie partnerów realizujących projekt miało na celu stworzenie możliwości łatwego kontaktu z ośrodkiem dla każdej zainteresowanej firmy z zachodniej części kraju. Podobnie działają także pozostałe polskie konsorcja - w centralnej, północno-wschodniej i południowej Polsce, obejmując swoim zasięgiem całą powierzchnię kraju.



*Enterprise Europe Network to utworzona przez Komisję Europejską międzynarodowa sieć pomocy małym i średnim przedsiębiorstwom. Powstała jako kontynuacja działających w poprzednich latach sieci Euro Info Centres oraz Innovation Relay Centres. Koncentruje się na dostarczaniu firmom rzetelnej i sprawdzonej informacji o współpracy międzynarodowej, wspieraniu transferu technologii, badań i innowacji.*

West Poland została zakończona 30 czerwca b.r. złożeniem zbiorczego raportu do nadzorującej projekt Executive Agency for Competitiveness and Innovation (EACI). Raport został złożony na czas i obecnie konsorcjum oczekuje na informacje od EACI w tej sprawie.

Realizacja projektu w terminie od 1 stycznia 2008 do 30 czerwca 2009 przebiegała zgodnie z kontraktem i konsorcjum udało się w większości zrealizować postawione cele oraz wskaźniki. Wszyscy partnerzy projektu zaoferowali pełen - wynikający z kontraktu - zakres usług, które zostały ocenione pozytywnie (na podstawie tzw. feedback questionnaires) przez ich odbiorców, głównie MŚP.

Wiele wskaźników opisujących działania partnerów podejmowane w ramach sieci Enterprise Europe Network zostało zrealizowanych ze znaczną nadwyżką - 17 z łącznej liczby 80 wskaźników zostało zrealizowanych na poziomie przekraczającym 150%. Niektóre z nich (głównie ze względu na trudną sytuację na rynku, spowodowaną ogólnosiwiatowym kryzysem ekonomicznym) będą realizowane w kolejnym okresie, gdy MŚP będą bardziej skłonne do ponoszenia kosztów inwestycji, podejmowania decyzji związanych z innowacyjnością, inicjowania zagranicznych kontaktów oraz nowej współpracy

W pierwszym okresie realizacji projektu większym zainteresowaniem cieszyły się imprezy i działania krajowe niż zagraniczne, co związane jest z faktem, iż w dobie kryzysu bardzo trudno

### W TYM NUMERZE:

1. Enterprise Europe Network - 18 miesięcy za nami
2. Jak zmieniają się zadania i funkcje wyższych uczelni
3. Masz pomysł na biznes? Wystartuj z nami
4. Sukcesy polskich firm w TPR
5. Transfer technologii - model otwartej innowacji

jest zachęcić i przede wszystkim przekonać firmy do udziału w wyjazdach i imprezach odbywających się poza naszymi granicami.

Bardzo pozytywnie została odebrana działalność prowadzonego przez konsorcjum Klubu Europejskiego. Spotkania Klubu mają formę szkoleń oraz paneli dyskusyjnych z udziałem wybitnych ekspertów z dziedzin dotyczących działalności MŚP na rynku europejskim. Udział w spotkaniach, jak członkostwo w Klubie jest bezpłatne. Podczas pierwszych 18-stu miesięcy realizacji projektu zorganizowaliśmy 7 tego rodzaju spotkań. Dla porównania, w kontrakcie przewidziano jedynie 5 i to w dwukrotnie dłuższym okresie działalności (36 miesięcy). Udział w nich wzięło 385 zainteresowanych.

Także coaching MŚP w zakresie transferu technologii i innowacyjności, szczególnie młodych firm na rynku, cieszył się dużym powodzeniem. Konsorcjum przeprowadziło w ciągu 18-stu miesięcy coaching z 49 firmami (w kontrakcie przewidzianych jest 40 tego typu działań na 36 miesięcy). Dużą rolę w tej dziedzinie odegrało WCTT, działając jako akademicki pre-inkubator. Poprzez lata pracy WCTT wsparło ponad 100 spin-offów, z których wiele nadal współpracuje z WCTT i jest wspieranych także w ramach projektu B2Europe w zachodniej Polsce.

Również szkolenia realizowane w ramach projektu cieszyły się ogromnym zainteresowaniem, m.in. ze względu na szczególną uwagę w doborze tematyki oraz osób prowadzących - wybitnych praktyków i wieloletnich znawców działalności gospodarczej. W związku z wysokimi ocenami uzyskiwanymi od przedsiębiorców, usługi tego typu będą nadal oferowane w ramach projektu w kolejnym okresie działalności konsorcjum.

Należy także podkreślić, że konsultanci zatrudnieni w projekcie biorą udział w wielu szkoleniach, zagranicznych stażach i wizytach studyjnych w firmach i organizacjach zagranicznych, podnosząc w ten sposób stale jakość i zakres świadczonych na rzecz MŚP usług oraz budując swoją sieć kontaktów biznesowych oraz rozwijając doświadczenie i kwalifikacje. Konsultanci WCTT są także zaangażowani w działalność międzynarodowych grup sektorowych Enterprise Europe Network, w tym:

- Agrofood, kierującej swoją ofertę do przedsię-

biorstw związanych z produkcją lub przetworzeniem żywności,

- Intelligent Energy - zorientowaną na firmy działające w sektorze ekologicznej i odnawialnej energii
- Automotive Transport & Logistics - wspierającej przedsiębiorstwa z sektora motoryzacyjnego i transportowego.

Regularny udział w spotkaniach i działalności tych grup w wymiarze międzynarodowym pozwala na uzyskanie informacji odnośnie działań podejmowanych w tych sektorach, a także na szybkie i efektywne nawiązanie kontaktów.

Obecnie projekt wszedł w kolejny okres realizacji - od 1 sierpnia 2009 do 31 grudnia 2010r. Konsorcjum, oprócz dalszej realizacji podstawowych założeń kontraktu oraz realizacji wskaźników, stawia sobie następujące cele:

- stałą poprawę jakości świadczonych indywidu-

alnych usług brokerskich,

- dalsze szkolenia konsultantów, ich rozwój i wzrost kwalifikacji,
- ścisłą współpracę w ramach istniejących grup sektorowych,
- orientację na wyspecjalizowane sektory i branże gospodarki o największym znaczeniu dla regionów w celu lepszego świadczenia małym i średnim przedsiębiorstwom specjalistycznych i przystosowanych do realnych potrzeb usług,
- dalszą i ściślejszą współpracę z lokalnymi przedsiębiorstwami, uczelniami, administracją publiczną i innymi organizacjami wspierania biznesu,
- bliską współpracę z lokalnymi mediami (radio, telewizją, prasa etc.) w celu jak najefektywniejszej promocji projektu.

dr Agnieszka Turyńska, a.turynska@wctt.pl  
Jakub Żołnierczyk, j.zolnierczyk@wctt.pl

## IGLICA 2009 - Nagroda dolnośląskich przedsiębiorców

**Prof. dr hab. Jan Koch**, dyrektor Wrocławskiego Centrum Transferu Technologii otrzymał od Łoży Dolnośląskiej Business Centre Club nagrodę za wkład w budowanie innowacyjnego potencjału Dolnego Śląska. Gratulujemy!

## Jak zmieniają się zadania i funkcje wyższych uczelni



**We wrześniu 2009 r. dzięki staraniom Wrocławskiego Centrum Transferu Technologii Politechniki Wrocławskiej ukaże się książka pt.: „Uniwersytet Trzeciej Generacji. Uczelnia XXI wieku”.**

Jej autorem jest Johan Gooitzen Wissema, profesor Uniwersytetu Technicznego w Delft (Holandia), zajmujący się od wielu lat problematyką ewolucji uniwersytetów. Profesor Wissema jest wykładowcą na wielu uniwersytetach na całym świecie. Pracuje dla wielu firm i organizacji w zakresie strategii, struktury organizacyjnej i innowacyjności. Jest autorem kilkunastu książek i licznych publikacji z

zakresu zarządzania wiedzą, specjalizuje się również w tematyce technostarterów. Był również dyrektorem programowym wielu projektów w ramach Unii Europejskiej.

Książka opisuje fundamentalne zmiany, jakie przechodzą uniwersytety. Współczesne uczelnie ewoluują od monodyscyplinarnych instytucji opartych na nauce w stronę wielofunkcyjnych, „międzynarodowych ośrodków know-how”, zwanych Uniwersytetami Trzeciej Generacji, czyli 3GU. Wissema omawia również historię uniwersytetów, rozważa spłot sił, które napędzają ich dramatyczną przemianę. Porusza ponadto kwestie dotyczące przedsiębiorstw opartych na nowych technologiach, technostarterów i instytucji finansujących powstające firmy. Następnie pokazuje nową rolę uniwersytetów jako inkubatorów dla nowych przedsiębiorstw opartych na nauce i nowych technologiach. Uczelnie powinny przy tym aktywnie promować wykorzystywanie wiedzy w praktyce. Książkę kończą sugestie, w jaki sposób ewolucja misji uniwersytetów powinna zostać odzwierciedlona w zmianach organizacyjnych.

Książka zawiera praktyczne wskazówki na temat drogi, jaka czeka uniwersytety, a także objaśnia rolę nauczania przedsiębiorczości. To prawdziwie wyjątkowa praca, która będzie nieocenioną pomocą dla akademików i praktyków, którzy pragną przeprowadzić lub wspomóc ewolucję uczelni w kierunku 3GU. Przyda się także studentom i badaczom, którzy interesują się biznesem i zarządzaniem, kształceniem, przedsiębiorczością oraz polityką edukacyjną państwa. Książka zostanie wydana w ramach projektu realizowanego przez WCTT dzięki dofinansowaniu z Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki - „BiTT – Badania i Transfer Technologii”.



Sebastian Madej  
s.madej@wctt.pl

## Masz pomysł na biznes? Wystartuj z nami!

**Wiele osób zastanawia się w jak rozpocząć swój pierwszy biznes, w co warto zainwestować w czasach panującego kryzysu i - co ważne - nie stracić cennych oszczędności. Wielu zapewne myśli, że kryzys może nie być dobrym czasem na zakładanie własnej firmy. Jednak w wielu przypadkach kryzys daje dodatkowe argumenty na podjęcie decyzji o zostaniu prywatnym przedsiębiorcą.**

Może się wydawać, że zatrudnienie na umowę o pracę jest prostsze, szybsze i pewniejsze na przyszłość. Często jednak dochodzimy do wniosku, iż praca „na etacie” jest rozbieżna z naszymi aspiracjami i pomysłami. Zaczyna nas krępować gorset narzucony przez pracodawcę – ściśle określający rolę trybiku w maszynie. Dzieje się tak szczególnie w sytuacji, kiedy posiadamy sporą wiedzę wynikającą z naszego wykształcenia lub zdobytych już doświadczeń zawodowych.

Własna działalność gospodarcza to dobre rozwiązanie dla ludzi, którzy nie lubią nudy i rutyny. Wymaga jednak dużego zaangażowania i niejednokrotnie dużego poświęcenia.

Założenie własnej firmy daje możliwość pełnej realizacji twórczej, samodzielnego kształtowania kierunku i sposobu działań. Wkraczamy do gry, w której możemy grać o najwyższe stawki, nie tylko o kolejną niewielką wypłatę (która jak się okazuje wcale nie jest pewna). Poczucie pełnej swobody działania dopełnia satysfakcja z osiągnięć i świadomość, że budujemy naszą przyszłość.

Własna firma wiąże się oczywiście z podjęciem ryzyka rynkowego, ale czy jest ono większe niż ry-

zyko utraty pracy?... Działając samodzielnie mamy pełną kontrolę i wpływ na przebieg zdarzeń oraz pełną możliwość przeciwdziałania zagrożeniom. W zamian za podjęcie ryzyka rynku otwiera się perspektywa znacznie wyższych dochodów i znacznie większej satysfakcji.



Zapraszamy na  
seminarium inauguracyjne  
konkurs  
- 15 października

### Harmonogram Konkursu

15 października - Sminarium informacyjne

2 listopada - Termin składania pomysłów

10 listopada - Ogłoszenie wyników I etapu

Już w październiku WCTT rozpoczyna trzynastą edycję Konkursu Pomysłów i Biznes Planów

„Start-Up. Pomysł na własną firmę opartą na innowacjach / wynikach prac naukowych”, organizowanego w ramach programu Kreator Innowacyjności – Wsparcie innowacyjnej przedsiębiorczości akademickiej.

W Konkursie mogą wziąć udział Dolnoślązacy, którzy chcą założyć własną firmę, a w szczególności społeczność akademicka (studenci, doktoranci, absolwenci oraz pracownicy nauki). Mogą to być również osoby, które prowadzą już własną firmę, jednak nie dłużej niż sześć miesięcy od daty zgłoszenia się do konkursu.

Ci, którzy zakwalifikują się do II etapu projektu, wezmą udział w szkoleniu z zakładania i prowadzenia działalności, wizerunku firmy i pisania biznesplanów. Następnie będą musieli sami przygotować biznesplany – najlepiej ocenione zostaną nagrodzone.

Konkurs składa się z dwóch etapów:

**Pomysł:** w I etapie wybranych zostanie 30 najlepszych pomysłów na własną firmę.

**Biznesplan:** w II etapie dla 30 półfinalistów zorganizowane zostanie szkolenie oraz warsztaty wraz z doradztwem indywidualnym i grupowym, przygotowujące do prowadzenia własnej firmy i napisania Biznes Planu.

Szczegółowe informacje, w tym regulamin konkursu, formularze i inne materiały do pobrania na stronie [www.eurofirma.biz](http://www.eurofirma.biz)

Tomasz Wiśniewski, [t.wisniewski@wctt.pl](mailto:t.wisniewski@wctt.pl)  
Agnieszka Szymt, [a.szymt@wctt.pl](mailto:a.szymt@wctt.pl)

## Sukcesy polskich firm w 7 Programie Ramowym Unii Europejskiej

**W trakcie dwóch pierwszych lat trwania 7. Programu Ramowego (2007-2013) ponad 6000 małych i średnich przedsiębiorstw z całej Europy otrzymało dofinansowanie o łącznej wysokości ponad miliarda euro. Polskie przedsiębiorstwa mają w tych projektach ponad 26% udział a pod względem liczby złożonych projektów wyprzedzamy między innymi: Portugalię, Słowację, Czechy, Bułgarię, Litwę oraz Norwegię.**

Największym zainteresowaniem cieszą się projekty z dziedziny nanotechnologii, transportu i energii, dofinansowywane w ramach Programu Szczegółowego „Współpraca” (Cooperation) 7. Programu Ramowego. Równie duże zainteresowanie wśród przedsiębiorców wzbudza działanie „Badania na rzecz MŚP” z programu „Możliwości, (Capacities).

Jednym z uczestników projektu finansowanego ze środków 7. Programu Ramowego (wspieranego przez Regionalny Punkt Kontaktowy przy WCTT) jest firma ESAPROJEKT Sp. z o.o. z Katowic. Konsorcjum projektu SAMURAI tworzy zespół firm i instytucji naukowych z Wielkiej Brytanii, Włoch, Polski, Niemiec, Francji oraz Irlandii. Projekt poświęcony jest opracowaniu innowacyjnych technologii do ciągłego monitoringu krytycznej infrastruktury takich obiektów jak lotniska, stacje metra, dworce, centra handlowe, szpitale itp. pod kątem podejrzanych i nietypowego zachowania osób w nich przebywających. Firma ESAPROJEKT odpowiedzialna jest za większość zadań związanych z opracowaniem interfejsu graficznego systemu SAMURAI oraz prace programistyczne związane z integracją poszczególnych modułów. Udział w projekcie to

przede wszystkim możliwość współpracy z czołowymi ośrodkami naukowymi na świecie oraz innymi firmami innowacyjnymi.

Wszystkich zainteresowanych (firmy oraz instytucje naukowe), którzy chcieliby spróbować swoich sił w 7. Programie Ramowym zapraszamy na bezpłatne konsultacje do Regionalnego Punktu Kontaktowego działającego przy Wrocławskim Centrum Transferu Technologii Politechniki Wrocławskiej, przy ul. Smoluchowskiego 48 we Wrocławiu.

Katarzyna Banys, [k.banys@wctt.pl](mailto:k.banys@wctt.pl)

## Transfer technologii - model otwartej innowacji

**Komercjalizacja wyników badań to jeden z najczęściej podejmowanych tematów ostatnich lat. Zagadnienie to powszechnie omawiane jest zwłaszcza po wstąpieniu Polski do UE, jako że wówczas szerokim strumieniem popłynęły do naszego kraju środki z funduszy strukturalnych promujących i wspierających tę ideę. Unia Europejska już dawno bowiem zdała sobie sprawę, że jedynym sposobem na doświadczenie w dziedzinie nowych technologii takich potęg, jak USA czy Japonia, jest efektywniejsze czerpanie z bogactwa i różnorodności nauki.**

W połowie lat 90-tych sformułowano kontrowersyjną, lecz - jak się wydaje - prawdziwą tezę o tzw. paradoksie europejskim. Zauważono wówczas, iż pomimo wysokich nakładów na badania naukowe, stosunkowo mało nowych technologii było rzeczywiście wdrażanych. Stawiało to nas w dość kłopotliwej sytuacji, zwłaszcza w obliczu rosnących w siłę krajów azjatyckich. Powstało nawet uszczypliwe powiedzenie, że Europa pozostaje wciąż tylko liderem w zakresie kreacji intencji, a nie innowacji. W raporcie o wspomnianym zjawisku zidentyfikowano następujące czynniki, których występowanie prowadzi do powstawania takiego paradoksu: przestarzała państwowa infrastruktura naukowa, skostniałe struktury organizacyjne, bariery polityczne i prawne, a także zbyt niskie zaangażowanie kapitału prywatnego w prowadzenie badań. Wszystkie te zmienne hamują niestety procesy innowacyjne.

Transfer technologii nie jest zagadnieniem łatwym - zauważono nawet, że zawiera on w sobie pewne sprzeczności; o ile badania naukowe są „zamianą pieniędzy w wiedzę”, komercjalizacja wyników tych badań jest „zamianą wiedzy na pieniądze”. Powstające coraz częściej instytucje wsparcia, takie jak akademickie inkubatory przedsiębiorczości czy centra transferu technologii, starają się pomóc w efektywnym wdrażaniu pomysłów i wynalazków wypracowanych na polskich uczelniach wyższych. Stają się one platformą kojarzącą przedsiębiorców z Polski i zagranicy z naukowcami, zachęcając do wymiany doświadczeń, pomysłów i konkretnych rozwiązań. Oczywiście, o korzyściach płynących ze współpracy z nauką nie trzeba nikogo przekonywać. Pokazują to przykłady największych firm na świecie,

takich jak Procter & Gamble czy Cisco. Pierwsza z nich jest największym na świecie dostawcą kosmetyków oraz produktów higieny osobistej, drugi natomiast jest światowym potentatem w produkcji rozwiązań teleinformatycznych. Obaj giganci, przy zastosowaniu odpowiednich modeli otwartych innowacji, czerpią z bogactwa nowoczesnych rozwiązań wypracowywanych na uczelniach całego świata.

Wykorzystywany przez przedsiębiorstwo model otwartej innowacji, mówiąc w skrócie, stanowi najbardziej przez nie pożądaną stosunek nakładów pracy, pieniędzy i czasu do wielkości zysku, jaki może przynieść zastosowane rozwiązanie. Dokonując analizy najbardziej opłacalnych posunięć w firmie wywnioskowano, iż w dobie powszechnej

*Sukces rynkowy może zależeć od tego, na ile firma będzie otwarta na zewnętrzne innowacje*

informatyzacji, dostępności nowoczesnych środków komunikacji (przede wszystkim internetu) coraz mniej opłacalne stało się prowadzenie własnych prac rozwojowych. Zauważono bowiem, że spośród wielu wygenerowanych pomysłów tylko niektóre mają szansę rozwoju. Z tych, które przejdą pierwszą selekcję, tylko jakaś ich część poddana zostanie dalszym pracom rozwojowym. Z tych ostatnich z kolei wybierane są tylko te, które rokują największe szanse na sukces. Dochodzi do tego, że z kilkudziesięciu początkowych koncepcji wdrożonych zostaje co najwyżej kilka. Nie da się ukryć, że do przeprowadzenia wszystkich wspomnianych operacji selekcyjnych zaangażowani byli pracownicy, pieniądze i czas.

Nasuwa się prosty wniosek – o wiele bardziej opłacalne staje się w tej sytuacji kupno nowego rozwiązania z zewnątrz (korzystając z szerokiej oferty uniwersytetów, laboratoriów, krajowych ośrodków badawczych, które niemal wszystkie można znaleźć dziś w internecie), aniżeli prowadzenie kosztownych i ryzykownych badań wewnątrz własnej organizacji. Czerpanie innowacyjnych rozwiązań od innych podmiotów nie jest zjawiskiem nowym. Już bowiem po II wojnie światowej idea była

rozpowszechniana w krajach wysoko rozwiniętych, lecz dopiero obecna wysoka specjalizacja publicznych i prywatnych instytucji badawczych, zwłaszcza w dziedzinie high-tech, przyniosła rozkwit modelu otwartej innowacji.

Jak pokazują doświadczenia krajów zachodnich, w których mocno promowano w ostatnich latach ideę gospodarki opartej na wiedzy, współpraca uczelni wyższych z otoczeniem gospodarczym jest ze wszech miar korzystna – uczelnia z jednej strony może pozyskać fundusze na swoje programy badawcze, z drugiej zaś jest postrzegana przez otoczenie gospodarcze jako dostawca użytecznych innowacji. Sytuacja taka implikuje w konsekwencji zwiększone zainteresowanie młodych ludzi studiowaniem w takiej jednostce, a sami studenci i doktoranci zyskują dostęp do studiowania praktycznych problemów zaczerpniętych bezpośrednio z sektora usług bądź produkcji, dostarczając tym samym gospodarce świeżą porcję pomysłów lub nawet gotowych rozwiązań.

Podsumowując zagadnienie otwartych innowacji należy stwierdzić, iż na esencje tego modelu składa się kilka podstawowych elementów. Otóż pierwszym i najważniejszym z nich jest uświadomienie sobie, iż potrzebne nam w firmie rozwiązania możemy znaleźć dosłownie wszędzie – na uniwersytetach (prowadzących największą liczbę badań podstawowych, mających profesjonalną kadre), instytutach naukowych, przedsiębiorstwach, które posiadają zaplecze badawczo-rozwojowe, u indywidualnych dostawców. Co więcej, korzystając z dobrodziejstwa współczesnej komunikacji, innowacje te możemy czerpać nie tylko z rodzimego otoczenia, ale także z zagranicy i to także z krajów rozwijających się, stanowiących coraz poważniejszą konkurencję wobec dotychczasowych potęg naukowych w zakresie nowych technologii. Nie jest więc konieczne prowadzenie własnych prac badawczych, aby korzystać z ich wyników. Można sięgnąć po sprawdzone rozwiązania i wzbogacić je swoim pomysłem na innowacyjne wdrożenie. Najlepsze bowiem efekty osiągane są przez połączenie koncepcji wewnętrznych i zewnętrznych.

Janusz Jakub Tarasiuk  
j.tarasiuk@wctt.pl

Wydawca „HIGH-TECH Biuletyn Informacyjny”:

Politechnika Wrocławska, Wrocławskie Centrum Transferu Technologii ul. Smoluchowskiego 48, 50-372 Wrocław • tel. 071/ 320 33 18, 320 21 98, fax 071/ 320 39 48  
www.wctt.pl • e-mail: wctt@wctt.pl

Redakcja: Jakub Żołnierczyk, Marta Kamińska

