



## POWSTAJE SYSTEM TRANSFERU TECHNOLOGII na Politechnice Wrocławskiej

Tomasz Cichocki  
tomasz.cichocki@wctt.pl

**Wykorzystanie wyników badań polskich naukowców w przemyśle jest niesatysfakcjonujące – z tak postawioną tezą zgodzą się prawie wszyscy. Często jako powód wymienia się zbyt małe nakłady na badania naukowe. Ale czy wykorzystanie dostępnych środków jest optymalne?**

Z porównania z ośrodkami zagranicznymi wynika, że nie. Politechnika Wroclawska ma zamiar to zmienić. Uczelnia – siłami Wrocławskiego Centrum Transferu Technologii - przygotowuje System Transferu Technologii (STT), który pozwoli na lepsze wykorzystanie jej potencjału we współpracy z gospodarką.

Uczelnie muszą się zmieniać odpowiadając na wymogi współczesnego świata. Ich rola się przewartości-

Wzrasta atrakcyjność uczelni na konkurencyjnym rynku edukacyjnym.

Efektywna współpraca z gospodarką nie jest możliwa bez zmian w sposobie działania uczelni. Wiodące uniwersytety zachodnie budują swoje systemy transferu technologii przez wiele lat, nieustannie je modyfikując. Zasada sprowadza się w właściwie do jednego – przedsiębiorca ma do czynienia z wyspecjalizowaną jednostką uczelni (wewnętrzna lub spółka), która podejmuje decyzje szybciej niż ogromna machina uniwersytecka. Pracownicy tej jednostki mają wiedzę o silnych stronach swoich naukowców i „opakowują” wyniki badań naukowych w zrozumiałe dla przedsiębiorców produkty – doradztwo, patenty, licencje, udziały w spółkach. Jednocześnie aktywnie poszukują dla nich klientów na rynku. Wspomagają ich w tym odpowiednie regulacje wewnętrzne uczelni, aktualne bazy danych, bezpośrednie kon-

*Stworzenie skutecznego Systemu Transferu Technologii wymaga czasu, pieniędzy i determinacji. Ale przede wszystkim wymaga zmian w samej uczelni.*

wuje, a znaczenie wzrasta. Wiodące uczelnie świata to nie tylko doskonale wykształceni absolwenci i badania najwyższej próby. To także istotny element gospodarki, dostarczający rozwiązań technologicznych i organizacyjnych. Uczelnie licencjonują swoje rozwiązania, sprzedają know-how i kompetencje, tworzą spółki odpryskowe i wspomagają przedsięwzięcia typu start-up. Korzyści nie są najczęściej wyrażone jedynie w pieniądzu (choć to istotne). Znaczenie ma wpływ na region, lepsza oferta dla studentów, kontakt kadry z realnymi problemami przemysłu.

takty z naukowcami. Dzięki działaniu konsultantów i jednostek transferu technologii korzyści odnoszą wszyscy – firmy dzięki innowacjom stają się bardziej konkurencyjne, uczelnie mają więcej środków na badania i rozwój, pracownicy i studenci mają okazję pracować nad problemami przemysłu, co podnosi ich pozycję na rynku pracy.

Kluczem do sukcesu naukowców są prowadzone przez nich badania na najwyższym poziomie. Efektywnie współpracują z biznesem tylko ci, którzy są do tego przekonani



i zmotywowani. Tacy, którzy pamiętają, że komercjalizacja oznacza wstrzymanie się z publikacją do czasu zgłoszenia rozwiązania w urządzenie patentowym i są gotowi do współpracy w ocenie atrakcyjności komercyjnej wyników badań i przygotowaniu biznesplanu.

Stworzenie skutecznego STT wymaga czasu, pieniędzy i determinacji. Ale przede wszystkim wymaga zmian

w samej uczelni. Po pierwsze - uznania, że współpraca z biznesem w obszarze wykorzystywania wyników badań to przyszłość i źródło korzyści, a nie problemów. Po drugie - koordynacji działań wewnętrznych w uczelni, gdzie istotne elementy procesu są rozproszone w różnych jednostkach. I po trzecie - przygotowania odpowiednich osób, potrafiących rozmawiać i z naukowcami i z przedsiębiorcami.

## PRZEDSIĘBIORCA: drapieżny innowator

**Współczesna gospodarka, choć daje możliwości rozwoju najsilniejszym i najbardziej kreatywnym nie zna litości: na dłuższą metę liczą się tylko ci, którzy wiedzą, jak walczyć o swoje.**

Nie chodzi o moralność, prawo i czystą ekonomikę. Raczej o odwieczne mechanizmy, które rządzą naturą, kulturą i... gospodarką właśnie. Jaki więc powinien być skuteczny przedsiębiorca? O czym powinien pamiętać, kiedy wydaje mu się, że wpadł na genialny pomysł? Z kim i czym powinien się liczyć, szukając dróg rozwoju? Odpowiedzi na te pytania można znaleźć w książce „Uniwersytet Trzeciej Generacji. Uczelnia XXI wieku”. Jej autor – prof. J. G. Wissema – jest emerytowanym profesorem przedsiębiorczości i innowacji na Uniwersytecie Technicznym w Delf w Holandii, a także szefem własnej firmy doradczej, świadczącej usługi dla przedsiębiorców i uczelni, zainteresowanych problemami komercjalizacji i transferu technologii. **Red.**

### J. G. Wissema

Darwin i jego zwolennicy pokazali nam mechanizmy przetrwania życia w przyrodzie na naszej planecie. To zaskakująco proste mechanizmy: adaptacja i selekcja. Istniejące gatunki zmieniają się wskutek spontanicznej modyfikacji ich kodu genetycznego. Niektóre zmiany nastąpiły stopniowo, jak choćby wydłużanie się szyi u żyraf. Inne – na przykład pojawienie się ptaków – były radykalne. Zostało dowiedzione, że w okresach kryzysowych, kiedy zagrożone jest istnienie gatunku, zmiany są bardziej radykalne. W procesie adaptacji powstają nowe wersje gatunków i niektóre z nich są lepiej przygotowane do walki o przeżycie w danych okolicznościach niż wersje wcześniejsze, a w takiej sytuacji nowy gatunek zastępuje stary. Jeżeli nowa wersja radzi sobie gorzej niż stara, musi wyginąć.

Adam Smith i jego zwolennicy w podobny sposób mówili o życiu gospodarczym. W systemie wolnorynkowym przedsiębiorcy zakładają nowe firmy (adaptacja), a rynek decyduje, które z nich odniosą sukces, a które nie (selekcja). Tak, jak w przyrodzie, zmiany mogą zachodzić powoli lub

radykalnie, ale niezależnie od formy, mutacje tworzą bogactwo dla klienta (który korzysta na poprawie współczynnika jakości do ceny) oraz dla przedsiębiorcy. Dzięki tej zachęce przedsiębiorcy chętnie angażują się w ryzykowne przedsięwzięcia związane z nowymi produktami lub usługami. Wolny rynek podnosi wydajność sektora produkcji i jego zdolność adaptacji się popytu.

Przedsiębiorca znajduje okienko okazji: pomysł, jak można połączyć rynek z technologią i stworzyć biznes z technologią. Ma wizję swojego pomysłu, który w praktyce przełoży się na wartość rynkową. Przedsiębiorcy to marzyciele, którzy działają, którzy podejmują odpowiedzialność za stworzenie nowej firmy. Przedsiębiorca może być twórcą lub wynalazcą, ale musi być marzycielem, który wymyśli, jak przekuć pomysł w realne zyski.

*Przedsiębiorca znajduje okienko okazji: pomysł, jak można połączyć rynek z technologią i stworzyć biznes z technologią*

— prof. Wissema

Innymi słowy, przedsiębiorca najpierw ma wizję, a potem wciela ją w życie. Przedsiębiorcy swatają podaż z popytem. Przedsiębiorca może dostrzegać wiele możliwości, ale energię i zasoby włoży tylko w te, o których uważa, że przyniosą jakąś wartość dla dotychczasowych i nowych klientów. Okazja może oznaczać jakieś zastosowanie (nowej) technologii, nową formę finansowania lub organizacji, nowy standard lub znalezienie przysłowiowej niszy rynkowej, nierozpoznanej dotąd potrzeby lub funkcji, której nie zaspokajają istniejące produkty i usługi.

Przedsiębiorcy, którzy wdrażają nową technologię w praktyce, to przedsiębiorcy technologiczni. Technologia jest dla nich siłą napędową, zasobem konkurencyjnym. Austriacko-amerykański ekonomista Schumpeter jako pierwszy pokazał rolę przedsiębiorcy jako innowatora. Schumpeter zdefiniował przedsiębiorcę jako osobę, która tworzy radykalne innowacje, powoduje prawdziwą odnowę, a nie wprowadza stopniowe zmiany. Jego definicja radykalnych innowacji (które



*Prof. J.G. Wissema specjalizuje się w tematyce przedsiębiorczości i innowacji.*

*Polska wersja książki „Uniwersytet Trzeciej Generacji. Uczelnia XXI wieku” powstała na potrzeby projektu BiTT – Badania i Transfer Technologii realizowanego przez Wrocławskie Centrum Transferu Technologii.*

*Książkę Prof. Wissemy można nabyć w wydawnictwie ZANTE. tel. 71 792 11 18; e-mail: zante@zante.pl*

nazwał „nowymi kombinacjami”) stała się powszechnie znana, ponieważ faktycznie w przedsiębiorczości chodzi o tworzenie nowych kombinacji różnych technologii albo technologii i rynków. W epoce Schumpetera takie nowe kombinacje wprowadzali przede wszystkim nowi przedsiębiorcy, a jeśli odnieśli sukces, spychali tradycyjne firmy z rynku i zastępowali je, przejmując pozycję skonsolidowanych firm. Schumpeter nazwał ten proces „twórczą destrukcją”.

Niezależnie od formy, przedsiębiorcy technologiczni zmieniają świat, wprowadzając na rynek nowe rozwiązania: ogień, koło, brąz, żelazo, maszynę parową, elektryczność, telekomunikację, polimery, elektronikę półprzewodnikową, farmaceutyki, różne „zielone rewolucje” itp.

Przedsiębiorca technologiczny monitoruje postęp technologiczny i sam rozwija technologię, obserwując rynek i oceniając, co może sprzedać. Jednocześnie patrzy także na swoich (potencjalnych) klientów, analizuje ich potrzeby i zastanawia się, czy technologia, którą on może stworzyć, przyniesie im korzyści.

Nelson i Winter rozszerzyli koncepcję rolu przedsiębiorcy jako pośrednika między tak zwanymi trajektoriami technologicznymi (trendami technologicznymi, takimi jak miniaturyzacja czy digitalizacja) a środowiskiem selekcji (to pojęcie szersze niż rynek, które obejmuje również potrzeby społeczne). Skazali, że powstawanie nowych technologii nie jest przypadkowym procesem, ale technologie

uruchamiają określone koncepcje w pewnym czasie, na przykład mechanizacja w XIX w., chemia na początku XX w. i informatyka pod koniec XX w. Takie trajektorie technologiczne to coś więcej niż tylko techniczne dyscypliny, które są rozwijane; obejmują także takie założenie jak: zastępowanie pracy fizycznej maszynami, zastępowanie produktów naturalnych produktami przemysłowymi itp. Trajektorie technologiczne stanowią siłę napędową, a jednocześnie ograniczenie, ponieważ wszystkie zdolności przeznaczają się na realizację trajektorii, a wszystkie inne potencjalne „trendy” muszą czekać. Kiedy jedna trajektoria zostanie wyczerpana, zdolności są przenoszone do innego paradygmatu i wcześniej lub później wyłania się nowa trajektoria. Również środowisko selekcji jest przedłużeniem rynku jako czynnik determinujący losy nowych technologii. Czynniki pozarynkowe, takie jak potrzeba zrównoważonego rozwoju lub bezpieczeństwa, rzadkie zasoby i względy polityczne, mogą sprzyjać pewnym technologiom, a hamować wprowadzenie innych. Poza tym rynek oznacza nie tylko nabywcę produktu, ale także jego użytkownika. Na przykład w przypadku nowego samolotu liczy się nie tylko opinia linii lotniczych, ale także reakcja pasażerów, lotnisk, władz i wielu innych użytkowników tego samolotu.

Innowacja jest zatem ważnym (choć nie jedynym) narzędziem w walce o przeżycie w konkurencyjnym środowisku. Siłą napędową innowacji jest przedsiębiorca, który myśli i działa, stanowiąc ogniwo łączące podaż z popytem. Przedsiębiorcy technologiczni wprowadzają nowe technologie w życie – razem z filozofami, naukowcami, mężami stanu i artystami są autorami zmian zachodzących w świecie.

## TRANSFER WIEDZY I TECHNOLOGII: Niemcy

Sebastian Madej  
sebastian.madej@wctt.pl

**Transfer technologii jest kluczowym zagadnieniem z punktu widzenia innowacyjnej gospodarki i rozwoju nowoczesnych uczelni technicznych. Sposób, w jaki traktuje się jego kwestie poza granicami Polski, może stać się inspiracją dla tych, którzy planują wdrożenie podobnego systemu u nas.**

W lipcu bieżącego roku Wrocławskie Centrum Transferu Technologii zorganizowało wizytę studyjną do dwóch niemieckich placówek zajmujących się podobną działalnością: w Hanowerze i Hamburgu.

### Hanover: Leibniz Universität Hannover (LUH)

Uczelnia istnieje od 1831 r., a biuro transferu technologii LUH zostało założone w 1987 r. Pracuje w nim 12 osób zajmujących się sprzedażą rezul-



Uniwersytet Leibniza w Hanowerze

tatów prac badawczych do przemysłu. Pośredniczą między Uniwersytetem a przedsiębiorstwami, asystują naukowcom Uniwersytetu podczas transferu technologii. Zwiększają też konkurencyjność MŚP z regionu poprzez udostępnianie know-how wypracowanego przez naukowców z Uniwersytetu oraz wspierają przedsiębiorców we wdrażaniu innowacji.

Pracownicy biura musieli odpowiedzieć sobie na pytania: jak doprowadzić do współpracy między

naukowcami a przedsiębiorcami zainteresowanymi wdrożeniem rezultatów prac badawczych? Co uniwersytet ma do zaoferowania gospodarce? Odpowiedzi na te pytania stały się kluczem do działalności biura transferu technologii w LUH.

Podstawą działania specjalistów od transferu technologii w Hanowerze jest aktywność na wszystkich etapach tego procesu. Na czterech wydziałach: mechaniczno-inżynierskim, elektroniczno-informatycznym, matematyczno-fizycznym i przyrodniczym pracują konsultanci ds. transferu technologii. Każdy z konsultantów prowadzi punkt kontaktowy dla naukowców, do którego zainteresowani komercjalizacją mają swobodny dostęp. Konsultanci sami też aktywnie poszukują rezultatów prac badawczych nadających się do wdrożeń.

Elementem strategii w procesach transferu technologii uniwersytetu jest brak przymusu, by komercjalizacja wyników badań odbywała się poprzez biuro. Dlatego też z usług biura korzystają tylko ci naukowcy, którzy tego chcą i potrzebują.

Efektom współpracy są m.in. 132 patenty od 1998 r. i założenie 20 nowych spółek spin-off od 2008 r.

### Hamburg: TuTech Innovation GmbH (TuTech)

Zupełnie odmienny model przyjęto na Uniwersytecie Technicznym w Hamburgu.

Uniwersytet ten powstał w 1980 r. Na tej Uczelni w celu komercjalizacji wyników badań naukowych została powołana spółka TuTech Innovation GmbH (TuTech). Spółka



Uniwersytet Techniczny w Hamburgu

ta należy w 51 % do Uniwersytetu, a w 49 % do miasta Hamburg.

W TuTech pracuje 72 menedżerów i konsultantów a ponadto 160 pracowników badawczych. Pracowników etatowych stale wspiera 60 asystentów i studentów-stażystów. Profile zawodowe badaczy pracujących w spółce – często w ramach kontraktów czasowych - zależą w dużej mierze od typów realizowanych projektów.

TuTech reprezentuje uczelnię w zakresie komercjalizacji rezultatów prac badawczych. Zgodnie z polityką uczelni naukowcy mają obowiązek komercjalizacji przez TuTech. Spółka jest bowiem pośrednikiem między Uniwersytetem a przemysłem - począwszy od zleceń z przemysłu, poprzez negocjowanie umów, a skończywszy na organizowaniu i wynagradzaniu zespołów badawczych. Rocznie TuTech otrzymuje blisko 500 ofert współpracy z przemysłem, a liczba uzyskanych patentów sięga 70 rocznie. Nawet jeśli to przemysł zleca konkretne badania, to z racji realizowania ich przez uczelnię publiczną i w dużej mierze za publiczne pieniądze, prawa własności intelektualnej pozostają przy Uniwersytecie. Dzięki zachowaniu praw IP, uczelnia może swobodnie dysponować licencjami,

których liczba sięga 100 rocznie.

Ważnym polem działalności TuTech-u jest też współdziałanie przy tworzeniu spółek start-up. Ich powstanie najczęściej inicjują sami naukowcy, dysponujący innowacyjnym pomysłem i pragnący zamienić go w dochodowy biznes. Niekiedy TuTech obejmuje też udziały w przedsiębiorstwach już istniejących - obecnie posiada udziały w 7 spółkach.

Spółka wpisuje się w strategię rozwoju regionu, której jednym z nurtów jest wsparcie konkurencyjności przedsiębiorstw dzięki innowacjom.

Opisane przykłady centrów transferu wiedzy i technologii w Hanowerze i w Hamburgu stanowią co prawda odmienne, lecz skuteczne rozwiązania organizacyjne umożliwiające komercjalizację wyników prac badawczych.

Wizyta studyjna w Niemczech była częścią cyklu wizyt organizowanych przez Wrocławskie Centrum Transferu Technologii, których głównym celem jest poznanie funkcjonowania najlepszych ośrodków zajmujących się komercjalizacją rezultatów badań powstających na uczelniach.



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Artykuł jest podsumowaniem wizyty studyjnej w Leibniz Universität Hannover i TuTech Innovation GmbH w Hamburgu, zorganizowanej przez Wrocławskie Centrum Transferu Technologii. Udział wzięli w niej pracownicy z Politechniki Wrocławskiej, Działu Nauki i Transferu Technologii Politechniki Opolskiej i Centrum Innowacji i Transferu Technologii Akademii Medycznej we Wrocławiu. Wizyta była możliwa dzięki funduszom „WATT- Wrocławska Akademia Transferu Technologii”, projektu współfinansowanego przez Europejski Fundusz Społeczny, w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki.

## ENTERPRISE EUROPE NETWORK: sukces w branży narzędziowej



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki

**Unikanie nadmiernych i niepotrzebnych kosztów przy produkcji to podstawowa zasada poprawnego zarządzania firmą. Współczesny rynek wymusza dostarczanie produktów dokładnie i precyzyjnie wykonanych w niewygórowanej cenie. Sprostanie tym wysokim wymaganiom jest niezwykle trudne. W przypadku legnickiej firmy RETOOL stało się to możliwe dzięki innowacyjnym rozwiązaniom oraz dzięki wsparciu Enterprise Europe Network przy Wrocławskim Centrum Transferu Technologii.**

RETOOL prowadzi regenerację składowanych narzędzi skrawających. Fir-

ma od dłuższego czasu poszukiwała partnerów, którzy poszerzyliby zakres oferowanych przez nią usług. Właściciele podjęli decyzję o współpracy z Wrocławskim Centrum Transferu Technologii (WCTT), które działając w ramach sieci Enterprise Europe Network (EEN) miało dostarczyć informacji o działających za granicą firmach regenerujących narzędzia.

Sprawą zajął się Andrzej Łodziński, konsultant we Wrocławskim Centrum Transferu Technologii. Przygotował komercyjny profil polskiej firmy i umieścił go w bazie danych sieci EEN, promował profil, przeszukiwał bazy danych prowadzone przez sieć w poszukiwaniu producentów narzędzi i firm świadczących różne usługi w branży narzędziowej. Po wielu przekazanych danych kontaktowych oraz po wielu rozmowach prowadzonych z różnymi przedsiębiorstwami z całej Europy nastąpił przełom. Jeden z profili wprowadzony do bazy przez Caroline Leung z brytyjskiego ośrodka EEN (City Of

Bradford Metropolitan District Council) bardzo zainteresował kierownictwo firmy RETOOL. Współpracujące ośrodki wymieniły dane kontaktowe firm, a przedsiębiorcy niemal natychmiast przystąpili do negocjacji. W ciągu dwóch tygodni właściciel brytyjskiej firmy Northern Tooling Reclamation Ltd (NTR Ltd) odwiedził Polskę, a efektem wizyty okazała się regularna współpraca: dzięki współpracy z Anglikami RETOOL oferuje usługi regeneracji i przeróbek składanych narzędzi do obróbki skrawaniem. Wysoka jakość wykonania usługi oraz możliwość zaoszczędzenia nawet do 65% ceny nowego narzędzia pozwala polskiej firmie zdobywać nowych klientów.

- Nawiązana z Brytyjczykami współpraca umożliwiła faktycznie tchnięcie drugiego życia w wysłużone narzędzia - mówi pracujący w polskiej firmie Paweł Wilnicki. - Koszty związane z targami STOM 2011, które odbyły się w Kielcach zwróciły się już po trzech miesiącach dzięki współpracy z naszym

brytyjskim partnerem. Poszerzyliśmy zakres usług, a jakość wykonania jest tak wysoka, że pozwala nam myśleć o zdobywaniu coraz poważniejszych klientów. Mogę zapewnić, że warto współpracować z siecią EEN i aktywnie poszukiwać za ich pośrednictwem partnerów handlowych i technologicznych - dodaje Wilnicki.

### → Enterprise Europe Network w zachodniej Polsce tworzą:

1. Wrocławskie Centrum Transferu Technologii, Wrocław (koordynator)
2. Fundacja im. Adama Mickiewicza, Poznań
3. Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii, Szczecin
4. Dolnośląska Agencja Rozwoju Regionalnego, Wałbrzych/Szczawno Zdrój
5. Fundacja Kaliski Inkubator Przedsiębiorczości, Kalisz
6. Zachodniopomorskie Stowarzyszenie Rozwoju Gospodarczego, Szczecin
7. Stowarzyszenie „Promocja Przedsiębiorczości”, Opole
8. Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii, Zielona Góra
9. Agencja Rozwoju Regionalnego, Konin

→ więcej: [www.westpoland.pl](http://www.westpoland.pl)

## SKĄD WZIĄĆ PIENIĄDZE NA ROZWÓJ: krótki przewodnik

### → PROGRAM OPERACYJNY INNOWACYJNA GOSPODARKA

**Działanie 5.1 „Wspieranie rozwoju powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadregionalnym” - dla wczesnej fazy rozwoju i fazy rozwoju powiązań kooperacyjnych.**

Pieniądze są przeznaczone na rozwój wczesnej fazy powiązań kooperacyjnych przedsiębiorstw o profilu technologicznym lub przemysłowym. W szczególności chodzi o stworzenie warunków techniczno-organizacyjnych funkcjonowania nowej korporacji, opracowanie wspólnej strategii rozwoju i wdrażanie jej co najmniej przez okres równy czasowi trwania projektu.

Dofinansowanie może być przyznane na projekty o charakterze inwestycyjnym, doradczym, szkoleniowym oraz na projekty z zakresu badań przemysłowych lub prac rozwojowych, współpracy międzynarodowej oraz na koszty osobowo-administracyjne.

Pieniądźmi dysponuje **Polska Agencja Rozwoju**

### Przedsiębiorczości (PARP).

Wniosek o dofinansowanie projektu należy złożyć poprzez jego zarejestrowanie w Generatorze Wniosków dostępnym na stronie: → [www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl) w terminie do 31 stycznia 2012 r.

### Działanie 6.1 „Paszport do eksportu”.

Dofinansowanie udzielane będzie na realizację projektów mających na celu zwiększenie eksportu, zintensyfikowanie powiązań z zagranicznymi partnerami oraz zwiększenie rozpoznawalności marek handlowych i firmowych na rynkach zagranicznych.

O wsparcie mogą ubiegać się mikroprzedsiębiorcy, mali lub średni przedsiębiorcy prowadzący działalność i mający siedzibę na terytorium RP.

Pieniądźmi dysponuje **PARP**.

Wniosek o dofinansowanie projektu należy złożyć poprzez jego zarejestrowanie w Generatorze Wniosków dostępnym na stronie internetowej:

→ [www.parp.gov.pl](http://www.parp.gov.pl) w terminie do 31 grudnia 2011 r.

### → ENTERPRISE EUROPE NETWORK

Zadaniem sieci jest wsparcie przedsiębiorstwa i wspólne znalezienie najlepszego rozwiązania finansowego jak również doprowadzenie do pierwszego kontaktu przedsiębiorcy z potencjalnym inwestorem lub bankiem.

Ośrodek EEN może dokonać wyceny nowego produktu, przedstawić badania rynku, podkreślając konkurencyjność i jego miejsce na rynku. Ośrodek zapewni pomoc w ocenie zaplecza technicznego i poziomu innowacyjności projektów, zgłoszonych do finansowania. Ponadto ośrodek udziela wsparcia technicznego, monitoruje projekty zatwierdzone do finansowania i zapewnienia pomoc w prezentacji projektów.

Koordinatorem EEN w Polsce zachodniej jest Wrocławskie Centrum Transferu Technologii

→ [www.wctt.pl](http://www.wctt.pl)

Wrocławskie Centrum  
Transferu Technologii  
Politechnika Wroclawska

### HIGH-TECH Biuletyn Informacyjny

Wydawca: Wrocławskie Centrum Transferu Technologii - Politechnika Wroclawska  
ul. Smoluchowskiego 48, 50-372 Wrocław  
tel. 71 320 3318, fax 71 320 3948  
strona internetowa: [www.wctt.pl](http://www.wctt.pl) • e-mail: [wctt@wctt.pl](mailto:wctt@wctt.pl)



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki