

High TECH



Dlaczego firmy - nawet małe - powinny mieć strategię działania?

Strategia to przemyślana, ogólna koncepcja działania, której realizacja zapewnia organizacji przewagę na rynku, mimo inteligentnego przeciwdziałania konkurencji. Proces budowania strategii jest procesem złożonym i czasochłonnym, wymagającym sformułowania celów a następnie przeanalizowania otoczenia zewnętrznego i środowiska wewnętrznego firmy.

Strategia wyznacza kierunek działania firmy i jednocześnie wskazuje cel, na którego osiągnięciu powinny skupić się wysiłki wszystkich pracowników. Dlatego powinna ona znaleźć odzwierciedlenie w strukturze organizacyjnej firmy (podziale zadań, uprawnień i odpowiedzialności) i strategii zarządzania zasobami ludzkimi.

Każda organizacja, która chce osiągnąć sukces, wcześniej czy później stanie przez koniecznością opracowania strategii działania. I chociaż na początku może się to wydawać niepotrzebne (firma jest w rozruchu, działań nie ma zbyt wiele, realizuje je sam przedsiębiorca, lub z małym gronem współpracowników), to nawet wtedy można stracić z oczu wyznaczony cel, tonąc w morzu spraw bieżących i administracyjnych.

dalej str. 2 ▶

DLACZEGO FIRMY POWINNY MIEĆ
STRATEGIĘ DZIAŁANIA? / 1

PRZYKŁADY REALIZACJI MISJI WCTT
POLITECHNIKI WROCŁAWSKIEJ / 3

MILIARDY EURO DLA MŚP NA INNOWACJE
I NOWE TECHNOLOGIE - HORYZONT 2020 / 6

BAZA OFERT WSPÓŁPRACY MIĘDZYNARODOWEJ
SZANSĄ NA POZYSKANIE PARTNERÓW
ZAGRANICZNYCH / 7



Im firma większa, tym bardziej potrzebuje zintegrowanej koncepcji działania, która nadaje wspólny „kurs” wszystkim pracownikom.

Dlaczego jednak wiele małych firm nie ma strategii?

K. Safin w książce „Zarządzanie małą firmą” wskazał cechy małych firm, które sprzyjają i hamują planowanie strategiczne.

Do cech sprzyjających opracowaniu strategii zaliczył:

- większość kompetencji skupiona jest rękach właściciela firmy lub kadry zarządzającej,
- przejrzysta struktura lub jej brak,
- duża otwartość na zmiany,
- innowacyjne podejście do problemów,
- ciągłe poszukiwanie okazji i szans, niszy rynkowej,
- konieczność wypracowania zysku (brak łatwego dostępu do innych źródeł finansowania),
- poszukiwanie kooperantów i działanie w warunkach konkurencyjnych.

Natomiast wśród cech, które hamują powstanie strategii w małych firmach wskazał m.in.:

- brak możliwości zdobycia i przetwarzania informacji rynkowych,
- niewystarczające kompetencje właściciela z zakresu zarządzania,
- brak czasu – ciągłe zajmowanie się sprawami bieżącymi i osiąganiem zysku,
- zbyt mocne skupienie się na „tu i teraz”,
- zbyt duża hermetyczność.

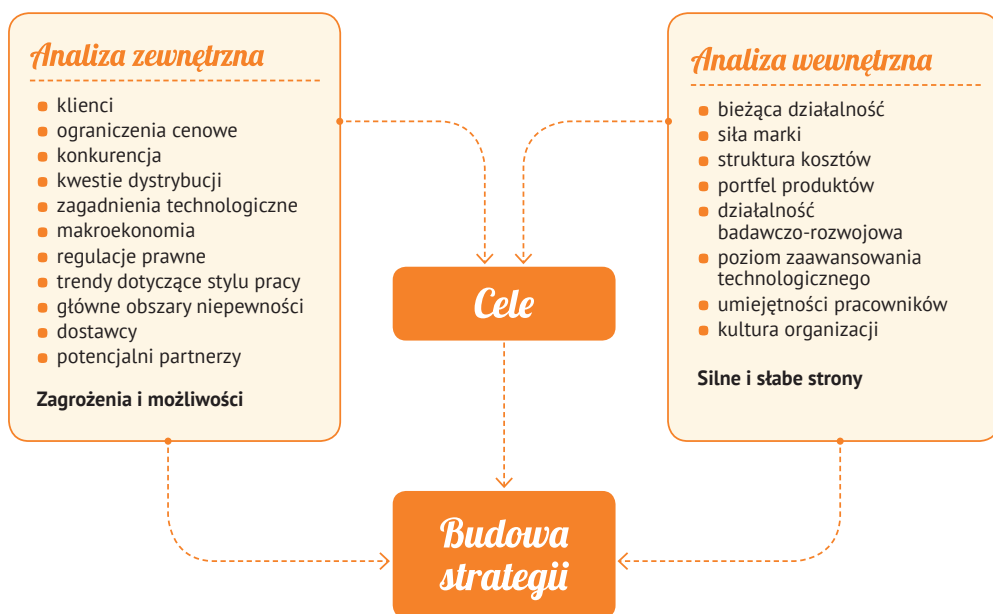
Warto zapamiętać

W małych firmach najczęściej podstawą do budowania strategii jest analiza SWOT, czyli analiza zasobów organizacji, opisanych w podziale na mocne i słabe strony oraz czynników zewnętrznie oddziałujących na firmę, czyli identyfikacja szans i zagrożeń. Wielu przedsiębiorców pozostaje na tym etapie, tzn. określenia szans, zagrożeń, mocnych i słabych stron a przecież to jeszcze nie koniec. Krok następny i o wiele istotniejszy to stworzenie dla firmy koncepcji działania w trzech perspektywach: **optymistycznej** – zakładającej wykorzystanie największych szans i potencjału drzemącego w mocnych stronach; **pesymistycznej** – reagującej na pojawiające się w otoczeniu firmy zagrożenia i praca nad słabymi stronami oraz **optymalnej**, która jest wypadkową wcześniejszych i powinna być podstawą stworzenia planu prawdopodobnego.

Kiedy mamy już opracowaną strategię firmy - warto ją zrealizować. Niestety doświadczenia pokazują, że nawet kiedy firma posiada strategię działania, nie zawsze ją realizuje. Dlaczego? Najczęściej brakuje w niej kompetentnej kadry zarządzającej, która potrafiłaby wdrożyć cele i zadania zapisane w strategii.

To nie budynki i maszyny ale zespoły dobrze przygotowanych do pracy ludzi stanowią niezastąpiony i ogromny kapitał każdej organizacji. Aby zespoły mogły uruchomić swój potencjał potrzebni są menedżerowie o kompetencjach pozwalających między innymi na:

- rekrutację i selekcję ludzi pod kątem dopasowania do zespołu i wymaganego profilu kwalifikacyjnego,
- przekonanie zespołu o potrzebie i wartości wynikającej z realizacji celów zespołowych,
- kształtowanie zespołowej kultury pracy,
- umożliwianie zespołowi podejmowania wspólnych decyzji,
- wykorzystywanie siły pozytywnych sprzężeń, uznania i wynagradzania,
- dbanie o przepływ informacji i dobrą komunikację w zespole,
- motywowanie zespołu i utrzymywanie zaangażowania w realizację celów jego członków,
- rozwiązywanie konfliktów i sytuacji trudnych w sposób konstruktywny,
- wzmacnianie w zespole ducha kreatywności,
- rozbudzanie w członkach zespołu potrzeby ciągłego rozwoju.



Podsumowując, nie ma firmy, która nie potrzebuje jasno określonej strategii działania. Posiadanie jej umożliwia przedsiębiorcy/kadrze zarządzającej skoncentrowanie potencjału swojego i swoich współpracowników na realizacji wspólnego celu, a konsekwentne jej realizowanie sprzyja osiągnięciu silnej pozycji na konkurencyjnym rynku. Do realizacji strategii przedsiębiorca potrzebuje sprawnych i skutecznych menedżerów, gdyż proces rozwoju firmy jest powiązany z procesem efektywnego zarządzania a wykorzystywanie przez menedżerów posiadanych kompetencji w codziennym działaniu - gwarancją sukcesu.



Źródła:

- Zarządzanie pracownikami, red. naukowa prof. Lidia Zbiegień-Maciąg, Kraków 2003
- Profesjonalizm menedżera determinantą sukcesu organizacji, Prof. nzw. dr Krystyna Kubik, PWSliP w Łomży, 2012
- W kierunku gospodarki opartej na wiedzy – wyzwania dla kadry kierowniczej, T. Kupczyk
- Przegląd praktyk w obszarze adaptacyjności pracowników i przedsiębiorstw w skali mikro i makro (raport), M. Szymczak, Wrocław 2011
- Zarządzanie małą firmą, K. Safin
- Mikroszkółka zarządzania, K. Obłój
- Zarządzanie personelem w małej firmie, M. Sidor-Rządkowska



Ewa Suchożebrska
ewa.s@attestor.pl

Przykłady realizacji misji Wrocławskiego Centrum Transferu Technologii Politechniki Wrocławskiej

W poprzednim 50-tym, jubileuszowym numerze naszego kwartalnika, została przedstawiona zasadnicza oferta naszych działań, których cele ujmuje misja. Aby czytelnikom przybliżyć przykłady współpracy z przedsiębiorstwami zostaną poniżej opisane konkretne przypadki.

Misja WCTT:
podniesienie efektywności i konkurencyjności przedsiębiorstw przez innowacje.

DBnI

Nasze Centrum realizuje projekt pt.: **Dolnośląski Bon na Innowacje (DBnI)**, w ramach którego oferujemy audyt technologiczny, pomoc w poszukiwaniu partnerów z obszaru nauki, którzy podejmą się rozwiązania problemów natury innowacyjnej na rzecz firmy, przy czym usługi te nie są finansowane przez zainteresowane przedsiębiorstwo lecz są opłacane w ramach wymienionego projektu „Dolnośląski Bon na Innowacje”.



Prototyp urządzenia, które pozwoli na całodobowe monitorowanie temperatury małego dziecka. Przedstawiciel przedsiębiorstwa GPM Hold Sp. z o.o. z Oleśnicy Pan Paweł Gębuś tak opisuje uzyskaną usługę ze strony nauki: „Przedmiotem badań było opracowanie tech-

nologii pozwalającej na całodobowy monitoring temperatury dzieci w celu wczesnego wykrycia rozwijającego się stanu zapalnego organizmu wywołanego infekcją wirusową. Technologia, którą wspólnie opracowaliśmy, skróci czas pomiędzy wykryciem infekcji a podaniem odpowiednich leków. Dzięki wsparciu WCTT i inicjatywie Dolnośląski Bon udało się opracować urządzenie, które pozwoli

realizować misję i wizję firmy oraz cele biznesowe przedsiębiorstwa. Procedury pozyskania Bonu wymagają minimum formalności i dzięki temu cały proces przebiegł szybko i sprawnie". Autor opracowania, Pan mgr inż. Wojciech Wodo z Politechniki Wrocławskiej, który pomógł zrealizować usługę innowacyjną pt.: Układ pomiaru temperatury u niemowląt wraz z bezprzewodową transmisją danych do aplikacji oraz systemu alarmowania, pisze tak: „To co jest dla mnie ważne, to rozwiązywanie problemów ludzi, a co za tym idzie przedstawienie funkcjonujących urządzeń, możliwych do realnego zastosowania. Zmierzenie się z takim wyzwaniem daje mi satysfakcję jako naukowcowi i inżynierowi w jednej osobie. Tego typu prace są również stymulatorem do poznawania nowych obszarów wiedzy i zdobywania umiejętności".

Komputerowa diagnostyka w urazach kręgosłupa

Komputerowy system wspomagania diagnostyki pacjentów z urazami kręgosłupa dla AKSON – Zakładu Rehabilitacji Leczniczej w urazach i chorobach kręgosłupa we Wrocławiu. Przedmiotem opracowania było wytworzenie systemu komputerowego wspomagania diagnozowania pacjentów z urazami kręgosłupa w trakcie procesu ich rehabilitacji. Według dr inż. Martina Tabakowa, pracownika Politechniki Wrocławskiej z Instytutu Informatyki, zastosowano dla tego przypadku metodykę rozpoznawania, polegającą na połączeniu algorytmu Data Mining z Rozmytym Systemem Wnioskowania. Sposób ten jest nowym, autorskim podejściem w problematyce analizy danych medycznych. Pan Stefan Okurowski z Zakładu Rehabilitacji Leczniczej „AKSON” oświadcza, że: „Śledzenie postępów usprawniania i obrazowania rezultatów z pomocą programu opracowanego przez zespół dr Martina Tabakowa

Sztuczna inteligencja dla ekologicznej jazdy

Opracowanie metody wyznaczenia poprawności techniki jazdy, przy wykorzystaniu sztucznej sieci neuronowej, na podstawie parametrów rejestrowanych w systemie monitorowania GPS pojazdów dla przedsiębiorstwa INFIS Sp. z o.o. z Wrocławia. Przedstawiciel przedsiębiorstwa Pan Przemysław Kropidłowski tak opisuje przedmiot współpracy: „Uczestnictwo w programie Dolnośląski Bon na Innowacje umożliwiło naszej firmie realizację projektu stworzenia informatycznego systemu automatycznej oceny techniki jazdy samochodem ciężarowym. Przedmiotem usługi wykonanej dla nas przez Politechnikę Wrocławską pod przewodnictwem prof. dr hab. inż. Urszuli Markowskiej-Kaczmar, było opracowanie prototypu sztucznej sieci neuronowej, która do analizy i oceny tzw. eko-jazdy wykorzystuje dane parametrów pracy pojazdów, rejestrowane przez terminale GPS. Możliwość zastosowania tej technologii została określona podczas audytu, który uważamy za jeden z najistotniejszych elementów programu. Pomógł on nam realnie ocenić szanse wdrożenia tego rozwiązania oraz wybrać zespół projektowy. Dzięki uproszczonym procedurom nasz wniosek o dofinansowanie był tylko dopełnieniem ustaleń poczynionych podczas audytu. Uczestnictwo w programie oceniamy bardzo pozytywnie, ponieważ skutecznie połączyło naukę z biznesem, uświadamiając nam gdzie tkwi potencjał podczas tworzenia innowacyjnych produktów". Natomiast autorka opracowania pani Prof. Urszula Markowska-Kaczmar z Politechniki Wrocławskiej, tak pisze o zrealizowanej usłudze naukowej: „Projekt był dobrą okazją sprawdzenia w praktyce wiedzy i umiejętności rozwijanych w trakcie pracy naukowej. Dał też możliwość zetknięcia się z realiami panującymi w przemyśle. Z moich doświadczeń wynika, że również druga strona, to znaczy firma, ma często pierwszą sposobność poznania specyfiki pracy badawczej, współpracy z pracownikami uczelni i weryfikacji oczekiwań odnośnie do takiej współpracy. Warto dodać, że procedura związana ze stroną formalną realizacji projektu w ramach bonu nie jest skomplikowana".

w ramach Dolnośląskiego Bonu na Innowacje jest niezwykle cenne w prognozowaniu postępów i rokowaniu stanu zdrowia pacjenta. Wizualizacja wyników jest bardzo istotnym elementem motywacji osób z porażeniami, a z drugiej strony staje się sposobem przekonywania sceptyków do holistycznej a zarazem pracochłonnej neurorehabilitacji. Doskonalenie metod rekonstrukcji rdzenia będzie wymagało nowych, precyzyjnych narzędzi do ukazania szczegółów uzyskiwanej poprawy. Symbioza informatyki i medycyny wkroczyła w specjalistyczną neurorehabilitację. Zatem współpraca w zakresie tworzenia nowego oprogramowania stała się koniecznością".

Wrocławskie Centrum Transferu Technologii oferuje od szeregu lat usługi Sieci **Enterprise Europe Network (EEN)**. Sieć ta jest kluczowym narzędziem wspierania innowacyjnego rozwoju i internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) w strategii Unii Europejskiej, zmierzającej do zwiększenia rozwoju gospodarczego, innowacyjności i zatrudnienia w nowoczesnej gospodarce. Poniżej przedstawiamy przykłady firm, które skorzystały z naszego bezpłatnego pośrednictwa.

Ekologiczne domy budowane w hali produkcyjnej

WCTT zorganizowało w czerwcu 2013 roku misję 15 firm z Dolnego Śląska do Finlandii. Celem misji było nawiązanie współpracy w obszarze budownictwa energooszczędnego i gospodarki odpadami. Jednym z efektów tej wizyty było utworzenie Polsko-Fińskiej firmy Teijo-Talo Polska Sp. z o.o., która wprowadza na nasz polski rynek innowacyjny projekt budowy gotowych domów z drewna w hali fabrycznej. Gotowy dom (patrz foto.) jest następnie przewożony na specjalnych podwoziach do klienta. W ciągu ostatniego roku nawiązano też kontakt z ekspertem z Wydziału Inżynierii Środowiska Politechniki Wrocławskiej celem wykorzystania do budowy domów tzw. ekologicznego drewna (polimer z domieszką celulozy). Otrzymuje się w ten sposób lżejsze i wytrzymalsze materiały, odporne na warunki atmosferyczne. WCTT pomaga też w przygotowywaniu wniosku badawczego związanego z podjętą produkcją.



gotowy dom, wraz z fundamentem i wyposażeniem, wyjeżdża z hali fabrycznej wprost do klienta

Kosmetyki z kolagenem z łososia norweskiego

Kolejnym przykładem skuteczności usług ekspertów z WCTT, w ramach sieci Enterprise Europe Network, jest firma kosmetyczna Medacol Sp. z o.o. Jest ona producentem preparatów kosmetycznych na bazie naturalnego kolagenu, pozyskiwanego ze skóry łososia norweskiego. Firma była zainteresowana uzyskaniem dystrybutorów swoich produktów, ale także znalezieniem w Niemczech partnera, który podjąłby się produkcji i konfekcjonowania jej kosmetyków według opracowanych przez Medacol receptur. Dzięki konsultantowi EEN - pracownikowi WCTT - znaleziono firmę niemiecką, która podjęła się produkcji i konfekcjonowania kosmetyków Medacol. Nawiązano też dzięki EEN kontakty z firmami z Europy, Rosji, Chin i USA, które będą mogły być dystrybutorami interesujących kosmetyków, a sama firma została zaproszona na Międzynarodowe Targi Dostawców Przemysłu Kosmetycznego do Monachium. Prezes firmy Tomasz Olechowski tak podsumowuje dotychczasową współpracę: „Dzięki współpracy z ośrodkiem EEN przy Wrocławskim Centrum Transferu Technologii znaleźliśmy partnerów biznesowych w wielu krajach i mogliśmy rozszerzyć naszą działalność na zagraniczne rynki. Pozyskaliśmy także partnerów produkcyjnych, dzięki którym udoskonaliśmy swoje produkty i obecnie możemy produkować nasze kosmetyki w Niemczech”.



Kostka granitowa układana jak puzzle

Firma KATA wykonująca nawierzchnie z naturalnego kamienia w formie mozaik na nośniku betonowym (fot.), zwróciła się do Wrocławskiego Centrum Transferu Technologii, w ramach projektu Enterprise Europe Network o nawiązanie kontaktu z firmami z niemieckiego rynku. Nasz konsultant po analizie tego rynku zaproponował firmie KATA udział w targach Grünbau Berlin, odbywających się w lutym b.r. W targach wzięli udział, zarówno sama firma KATA jak i konsultant z WCTT. Efektem udziału było podpisanie porozumienia o współpracy z berlińską firmą Amber Garten & Landschaftsbau, które zapewni polskiej firmie udział w wielu projektach ogrodniczych na terenie Berlina.



▲ **mozaika granitowa w postaci gotowych elementów na nośniku betonowym** - produkt firmy KATA

Miliardy euro dla MŚP na innowacje i nowe technologie w programie ramowym Horyzont 2020

Kluczową rolę w gospodarce Unii Europejskiej jako główne źródło przedsiębiorczości, innowacji i zatrudnienia, odgrywają mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa. Muszą one radzić sobie z utrudnionym dostępem do kapitału i kredytów, a to z kolei ogranicza ich możliwości zakupu i rozwoju nowych technologii i innowacji.

Wsparcie dla MŚP stało się jednym z priorytetów Komisji Europejskiej w zakresie wspomaganie rozwoju gospodarczego, tworzenia nowych miejsc pracy, a także spójności społecznej. W nowym programie Horyzont 2020 na siedem lat przeznaczono na badania naukowe prawie **80 mld euro**. Około 20% tego budżetu dedykowane jest małym i średnim przedsiębiorstwom.

W celu wypełnienia luki finansowania badań wykonywanych przez MŚP na wczesnym etapie oraz badań wysokiego ryzyka i innowacji, uruchomiono specjalnie Instrument dla MŚP. Wsparcie, w ramach tego narzędzia, obejmuje cały proces tworzenia innowacji, począwszy od

studium wykonalności (faza 1), poprzez działania demonstracyjne (faza 2) aż po komercjalizację (faza 3).

Pomyślne zakończenie jednego etapu umożliwia przedsiębiorcy przejście do następnego. Każdy etap będzie otwarty dla wszystkich MŚP (z zastrzeżeniem, że pojedyncze przedsiębiorstwo nie może aplikować jednocześnie do kilku faz). Instrumenty zwrotne w ramach 3 fazy będą wdrażane przez Europejski Bank Inwestycyjny w partnerstwie z krajowymi instytucjami pośredniczącymi i/lub międzynarodowymi instytucjami finansowymi. Dostępne będą dwa



Chcesz poszerzyć swoje horyzonty? Masz pomysł na projekt? Zapraszamy na konsultacje. Katarzyna Banyś i Elżbieta Olejnik - Regionalny Punkt Kontaktowy Programów Badawczych UE. www.rpk.wroclaw.pl

1

POMYSŁ I OCENA WYKONALNOŚCI

Ocena potencjału technicznego i komercyjnego projektu a także wykonalności koncepcji, ocena ryzyka, zarządzanie prawami własności intelektualnej, poszukiwanie partnerów do współpracy.

wkład UE: 50 000 € (70% dofinansowania) na projekt

2

**BADANIA I ROZWÓJ
(faza demonstracyjna)**

Prototypowanie, pilotaż innowacyjnych procesów, produktów i usług, miniaturyzacja konstrukcji produktów, skalowanie, powielenie.

wkład UE: 0,5 – 2,5 mln € (70% dofinansowania) na projekt

3

KOMERCJALIZACJA

Uproszczony dostęp do dłużnych i kapitałowych instrumentów finansowych a także szkolenia i mentoring.

brak bezpośredniego finansowania

rodzaje finansowania zwrotnego:

- instrument dłużny - w ramach którego będą dostępne pożyczki i gwarancje,
- instrument kapitałowy - w ramach którego dostępne będą środki dla MŚP we wczesnym stadium powstawania oraz na dalszy rozwój.

także m.in. w obszarze Wyzwań Społecznych, Działań Marii Skłodowskiej-Curie, a od 2015 roku w Szybkiej Ścieżce do Innowacji.

Więcej informacji dotyczących możliwości udziału w Horyzont 2020 przedstawione zostaną w kolejnych numerach High-Tech.

Oprócz „Instrumentu dla MŚP” uczestnictwo firm w programie Horyzont 2020 jest możliwe

Baza ofert współpracy międzynarodowej szansą na pozyskanie partnerów zagranicznych

W ramach Sieci Enterprise Europe Network tworzona jest na bieżąco jedna z największych na Świecie baz profili firmowych. Dzięki niej każda z firm współpracujących z EEN może tam zamieścić swoją ofertę lub zapotrzebowanie dotyczące jej działalności w wymiarze transgranicznym.

Tworzona wspólnie przez pracowników każdego z ośrodków EEN baza, prowadzona jest w języku angielskim. Dzięki niej, przedsiębiorcy poszukujący partnerów zagranicznych mogą nawiązać kontakt z dystrybutorami, producentami, czy podwykonawcami z krajów zrze-

szonych w Sieci. Każda z firm obsługiwanych przez Enterprise Europe Network ma możliwość utworzenia swojego własnego profilu, który będzie dystrybuowany wśród ponad 600 ośrodków Sieci, co zwiększa szanse na pozyskanie zagranicznych partnerów.



Co miesiąc na stronie internetowej WCTT znaleźć można aktualnie promowane profile. Aby dodać do bazy własny anons lub uzyskać szczegółowe dane wybranych firm, należy skontaktować się z konsultantami Sieci Enterprise Europe Network zatrudnionymi w WCTT poprzez e-mail: een@wctt.pl lub telefonicznie pod numerem 71 320 33 18. Poniżej przedstawiamy kilka przykładowych profili dodanych do bazy w ostatnich miesiącach.



Austriacka firma, specjalizująca się w hipoalergicznym suplementach spożywczych i kosmetykach, poszukuje dystrybutora z dobrymi kontaktami z grupami docelowymi (lekarze, farmaceuci, jak również pracownicy sektora ochrony zdrowia).



Słowacki producent spawanych konstrukcji stalowych, takich jak hale przemysłowe, części do dźwigów, mechanizmy do koparek i ekskawatorów, poszukuje pośredników handlowych (agentów, dystrybutorów) lub partnera joint venture.



Portugalska firma specjalizująca się w produkcji i sprzedaży produktów z ryb oraz owoców morza (świeże i mrożone), poszukuje usług pośrednictwa (głównie dystrybutorów).



Belgijska firma zajmująca się oczyszczaniem wody poszukuje firm, które byłyby w stanie wyprodukować prostokątne wanny o wymiarach 3,5 x 2,5 metra, głębokość wanny to 60 i 100 cm. Wanny muszą umożliwiać ułożenie piętrowo na sobie dla transportu. Firma ta poszukuje podwykonawstwa.



Hiszpańska firma specjalizująca się w dystrybucji suplementów odżywczych oferuje usługi dystrybucyjne dla podobnych produktów na rynku hiszpańskim.



Włoska firma rodzinna, która specjalizuje się w produkcji win, oliwy z oliwek i sosów, poszukuje nowych pośredników handlowych w Europie. Spółka może także rozważyć zawarcie umów franczyzowych.



Węgierska firma poszukuje partnerów produkujących wyroby do wystroju wnętrz, np. wyroby szklane, obrusy, sztuce, dekoracje stołów itp. Firma chce dodać te produkty do własnego portfolio, aby zaproponować klientowi lepszą jakość usług i sprzedawać je pod własną marką.



Litewska firma, z ponad 55-letnim doświadczeniem w produkcji sprzętu pakującego, poszukuje pośrednictwa handlowego i oferuje podwykonawstwo oraz outsourcing. Firma ma własne moce produkcyjne, począwszy od inżynierii i obróbki metalu aż do otrzymania końcowego produktu. Firma oferuje szeroką gamę automatycznych maszyn pakujących.

Rozpoczęty został nabór na **studia podyplomowe - Zarządzanie Jakością**

studia trwają od 16 X 2014 r. do 21 III 2015 r.

Rekrutacja potrwa do **12 września 2014 r.**

więcej informacji o studiach:

Jolanta Hanas

j.hanas@wctt.pl

tel. 71 320 20 67

oraz na www.wctt.pl



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki

HighTECH - buletyn informacyjny

Wydawca:

Politechnika Wrocławska, Wrocławskie Centrum Transferu Technologii

ul. Smoluchowskiego 48, 50-372 Wrocław

tel. 71 320 33 18, fax 71 320 39 48

e-mail: wctt@wctt.pl

www.wctt.pl

