

ISSN 1730-5276
biuletyn
informacyjny

nr 64
lipiec - wrzesień
2017

HighTECH



Politechnika Wroclawska



Wroclawskie Centrum
Transferu Technologii



Główne formy wspierania klientów Wrocławskiego Centrum Transferu Technologii PWr

Przykłady z trzech obszarów:

- ▶ Działania, które należy podjąć by brać udział w projektach finansowanych przez Unię Europejską w ramach programu Horyzont 2020 / str. 2
- ▶ Przykłady współpracy i pomocy małym i średnim przedsiębiorstwom w ramach projektu - Enterprise Europe Network /str. 4

- ▶ Możliwości jakie stwarza Politechnika Wroclawska w dotarciu do prowadzonych wyników badań oraz jak może pomóc w ich wdrażaniu /str. 6

Profile ofert handlowych sieci EEN /str. 8



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



zeskanuj kod

Od pomysłu na projekt badawczy do uzyskania jego finansowania z programu Horyzont 2020

Podczas konsultacji udzielanych osobom, zainteresowanym udziałem w programie Horyzont 2020 często spotykamy się z pytaniem „od czego zacząć?”.

Ubieganie się o fundusze na badania i wdrażanie innowacyjnych rozwiązań zazwyczaj przebiega podobną ścieżką. Przykładowy proces opisano w ośmiu poniższych krokach.



Krok 1. Pomysł na projekt oraz wyszukanie odpowiedniego konkursu

Śledzenie konkursów ogłaszanych przez Komisję Europejską to najlepszy sposób na znalezienie źródła finansowania naszego pomysłu na projekt badawczy. Jest to też najbardziej logiczny początek „przygody” z programem Horyzont 2020. Konkursy, w zależności od typu działania, ogłaszane są raz, bądź kilka razy w roku na **Participant Portal** – oficjalnej stronie Komisji Europejskiej, na której umieszczane są wszystkie niezbędne informacje do złożenia wniosku i realizacji projektu H2020: <http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/opportunities/h2020/index.html> Warto często odwiedzać tę stronę, a także być na bieżąco z Programami Pracy, dokumentami, w których na każde 2 lata funkcjonowania programu, umieszczane są planowane konkursy we wszystkich obszarach tematycznych.



Krok 2. Rejestracja na Participant Portal

Założenie konta na Participant Portal, <https://webgate.ec.europa.eu/cas/eim/external/register.cgi>, jest niezbędne gdyż nabór wniosków odbywa się tylko elektronicznie. Jeśli otrzymamy finansowanie to konto będzie nam także potrzebne w realizacji projektu, np. do sprawozdawczości. Na **Participant Portal** znajdują się wszelkie niezbędne dokumenty, terminy konkursów oraz bazy poszukiwania partnerów. Warto również na tej stronie umieścić swój profil poszukiwania partnera do projektu.



Krok 3. Stworzenie konsorcjum/ Opracowanie profilu poszukiwania partnera

Znaczna część konkursów w Horyzoncie 2020 wymaga zbudowania konsorcjum projektowego. Najlepiej skorzystać ze swoich dotychczasowych, sprawdzonych kontaktów. Jeśli jednak nie jest to możliwe, dobrze jest przygotować swoją ofertę poszukiwania partnera i rozesłać do instytucji, z którymi chcielibyśmy realizować projekt. **Profil poszukiwania partnera, do współpracy w ramach międzynarodowego projektu badawczego powinien zawierać opis naszej firmy lub instytucji, z wyszczególnieniem jakie zadania w projekcie moglibyśmy wykonywać oraz jakie mamy doświadczenie badawcze.** Im więcej podamy szczegółów, tym lepiej, również jeśli chodzi o nasz pomysł na projekt (oczywiście bez zdradzania know how). Jeśli chcemy być koordynatorem projektu to dobrze jest też podać jakiego konkretnie partnera poszukujemy. Dobrym rozwiązaniem jest umieszczanie swoich ofert współpracy na różnych portalach, które prowadzą bazy poszukiwania partnerów do projektów badawczych, np. <http://cordis.europa.eu/> Warto również brać udział w konferencjach i spotkaniach brokerskich w obrębie swoich zainteresowań badawczych.



Krok 4. Prace nad wnioskiem

Pisanie wniosku projektowego zawsze zajmuje więcej czasu niż zakładaliśmy. Dlatego też warto jest się wcześniej solidnie przygotować, na przykład uczestnicząc w warsztatach dotyczących konkursów, w których chcielibyśmy wziąć udział. Podczas warsztatów omawiane są:

- formularze wniosków,
- uczestnicy robią szereg ćwiczeń związanych z wyliczaniem budżetu projektu,
- poznają elektroniczny system składania wniosków do H2020.

Rocznie RPK Wrocław organizuje kilkadziesiąt szkoleń i warsztatów, podczas których swoimi doświadczeniami z udziału w H2020 dzielą się eksperci różnych dziedzin, a także osoby realizujące projekty i eksperci oceniający wnioski dla Komisji Europejskiej. Spotkania z osobami, które realizowały lub oceniały projekty, oprócz inspiracji do działania, dają wiele cennych wskazówek, których nie wyczytamy z dokumentacji konkursowej. Aby nie przeoczyć żadnego szkolenia można, na stronie głównej www.rpk.wroclaw.pl, zapisać się do bazy odbiorców newslettera RPK, bądź śledzić profil na FB: www.facebook.com/wc4tt

Ostateczną wersję wniosku możemy również przesłać do końcowej weryfikacji przez konsultantów RPK, którzy znajdą ewentualne błędy i pomogą podnieść jakość wniosku.



Krok 6. Proces oceny

Czas od złożenia wniosku do otrzymania oceny, w zależności od konkursu, trwa od 3 do 8 miesięcy. Wnioski projektowe sprawdzane są przez co najmniej 3 niezależnych ekspertów z danej dziedziny naukowej. Warto również samemu zgłosić się na eksperta oceniającego wnioski i tym samym zdobyć doświadczenie, które na pewno zapro-

Horyzont 2020 od pomysłu do finansowania



1.

pomysł na projekt



2.

rejestracja na Participant Portal



3.

stworzenie konsorcjum



4.

prace nad wnioskiem



5.

złożenie wniosku



6.

proces oceny



7.

podpisanie kontraktu



8.

realizacja projektu



Krok 5. Złożenie wniosku

Samo złożenie wniosku projektowego odbywa się szybko i sprawnie gdyż dokumenty, za pośrednictwem Participant Portal, przesyłane są elektronicznie bezpośrednio do Komisji Europejskiej. Wnioski projektowe mogą być składane w każdym oficjalnym języku Unii Europejskiej, jednak, ze względu na możliwe nieścisłości, które mogą się pojawić podczas tłumaczenia, zdecydowanie lepiej jest składać dokumenty od razu w języku angielskim. Warto pamiętać, że RPK pomaga na każdym etapie składania wniosku a liczba konsultacji nie jest w żaden sposób limitowana.

centuje podczas ubiegania się o swoje granty. Wystarczy wejść na stronę: <http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/experts/index.html>, wypełnić formularz zgłoszeniowy i czekać na oficjalne zaproszenie ze strony Komisji Europejskiej do udziału w ocenie wniosków, złożonych w danym konkursie. Ekspert, oceniający wnioski za swoją pracę otrzymuje oczywiście wynagrodzenie, zwracane są także koszty podróży do Komisji Europejskiej, jeśli taki wyjazd jest wymagany.



Krok 7. Podpisanie kontraktu

Umowa o grant zawierana jest pomiędzy Komisją Europejską i wszyst-

kimi partnerami konsorcjum. Na jej podstawie partnerzy konsorcjum zobowiązują się do realizacji określonego projektu, a Komisja Europejska do jego współfinansowania. Umowa określa także podstawowe stosunki między partnerami. W serwisie Participant Portal znajduje się wzór tej umowy, także w języku polskim. Zazwyczaj przed podpisaniem umowy o grant wymagane jest także podpisanie umowy konsorcjum.



Krok 8. Realizacja projektu

W umowie o grant wskazany jest termin rozpoczęcia realizacji projektu.

Każdy z partnerów projektu otrzymuje również z Komisji Europejskiej zaliczkę na jego realizację. RPK Wrocław wspiera naukowców i przedsiębiorców również w trakcie realizacji, sprawozdawania i rozliczania projektu. Wrocławskie Centrum Transferu Technologii od prawie 20 lat wspiera przedsiębiorców i naukowców w pozyskiwaniu pieniędzy na badania i innowacje. Od 1995 roku w WCTT działa Regionalny Punkt Kontaktowy Programów Badawczych Unii Europejskiej (RPK), który rocznie organizuje kilkadziesiąt szkoleń

i warsztatów, udziela około 400 konsultacji oraz aktywnie wspiera złożenie kilkudziesięciu wniosków projektowych. Pracownicy WCTT, oprócz wiedzy zdobytej podczas szkoleń i studiowaniu dokumentacji konkursowej, mają także duże doświadczenie praktyczne. Od początku istnienia WCTT, zespół RPK Wrocław zrealizował ponad 25 projektów finansowanych ze środków Komisji Europejskiej. Wszystkie usługi świadczone przez ekspertów RPK Wrocław dla firm i naukowców są bezpłatne, bo w całości finansowane przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

Zapraszamy do kontaktu:

www.rpk.wroclaw.pl

W ostatnich latach o programie Horyzont 2020 pisaliśmy w numerach: 50, 51, 54, 59 oraz 62, dodatkowo o budżecie UE w numerach 56 i 57. Wszystkie biuletyny HT dostępne są, z możliwością pobrania, na stronie www.wctt.pl/page/high-tech/.

Przykłady współpracy i pomocy małym i średnim przedsiębiorstwom w ramach Enterprise Europe Network

Firma Medacol jest naszym klientem od 2013 roku i regularnie korzysta z usług Enterprise Europe Network świadczonych przez Wrocławskie Centrum Transferu Technologii.

Firma zajmuje się produkcją kosmetyków na bazie naturalnego kolagenu oraz pozyskiwaniem kolagenu ze skóry łosia norweskiego, przy wykorzystaniu własnej opracowanej technologii. Firma Medacol Sp. z o.o. oferuje obecnie 3 produkty kosmetyczne: serum kolagenowe z kwasem hialuronowym, serum kolagenowe z colostrum oraz kolagenowy krem nawilżający z dodatkiem z alg.

W okresie nawiązania współpracy z EEN firma borykała się z różnymi problemami.

W ramach Enterprise Europe Network WCTT było w stanie odpowiedzieć na zdiagnozowane problemy firmy i udzielić odpowiednich usług, które między innymi przełożyły się na obecny sukces firmy na rynku krajowym, jak i rynkach zagranicznych.

Przykłady zdiagnozowanych problemów firmy i wyświadczonych usług

1

Początkowo firma oferowała na rynek polski kosmetyki pod marką własną produkowane na zlecenie przez polską firmę produkcyjną. Koszty produkcji były bardzo wysokie i produkty firmy były w efekcie oferowane na rynku w wysokich cenach.

Konsultant WCTT w 2014 roku rozpoczął poszukiwanie za granicą producenta, który podjąłby się produkcji kosmetyków z kolagenem na lepszych dla firmy warunkach. Znalaziono firmę niemiecką, która do dzisiaj produkuje kosmetyki dla firmy Medacol. Takie podejście zapewniło wysoką jakość produkowanych kosmetyków, a jednocześnie umożliwiło obniżenie ceny produktów oferowanych dla ostatecznego klienta.

2

Jakość i grafika opakowań kosmetyków nie uzasadniały ceny, po której kosmetyki były sprzedawane, przez co firma borykała się z dużymi problemami sprzedażowymi.

Przeprowadzono w firmie audyt wzorniczy we współpracy z pracownikami Akademii Sztuk Pięknych we Wrocławiu w celu zmiany całej linii opakowań kosmetyków. Rekomendacje z audytu zostały wdrożone przez firmę i Medacol oferuje obecnie produkty znacznie ciekawsze wizualnie, dostosowane do trendów w branży.

3

Firma była zainteresowana sprzedażą swoich kosmetyków za granicą, jednak działając samodzielnie nie była w stanie znaleźć dystrybutorów zagranicznych.

Konsultant EEN regularnie poszukuje dla firmy partnerów do współpracy za granicą (dystrybutorów). W efekcie Medacol podpisał umowę z partnerem w Egipcie, który od ponad roku współpracuje z firmą i wprowadza produkty firmy w wybranych krajach. Rozmowy są prowadzone także z firmami w Anglii, Czechach, Rosji, Dubaju i Iraku.

4

Nawiązując współpracę z dystrybutorami zagranicznymi firma potrzebowała doradztwa prawnego, stworzenia lub weryfikacji umów o współpracy międzynarodowej.

Umowa dystrybucji z firmą z Egiptu została sporządzona przy wsparciu prawnym otrzymanym w ramach EEN. Prawnicy doradzili także firmie Medacol w sprawach prowadzenia biznesu na rynkach Afryki Północnej.

5

Promocja firmy i jej produktów na rynkach zagranicznych stwarzała firmie problemy ze względu na brak wystarczających kontaktów.

Konsultant przygotował ofertę firmy w języku angielskim i jest ona nadal promowana w największej bazie dotyczącej współpracy technologicznej i handlowej na świecie. Ponadto, firma wzięła dwukrotnie udział w targach Cosmetic Business w celu poszukiwania dystrybutorów dla swoich produktów. Podczas udziału w targach w 2016 roku właściciel firmy Medacol nawiązał długoterminową współpracę z firmą francuską, która oferuje różnego rodzaju produkty kosmetyczne dla firm zainteresowanych stworzeniem marki własnej. Współpracując z firmą francuską właściciel firmy Medacol wprowadził na rynek nową markę OFL Tomasz Olechowski, która oferuje nowe, wysokiej jakości produkty do pielęgnacji twarzy i ciała, oparte na francuskich recepturach.

poniżej, opakowania firmy Medacol przed audytem oraz nowe po uwzględnieniu rekomendacji zmian



Hamda Trade Sp. z o.o. (właściciel marki ETNO CAFE) współpracuje z WCTT od 4-ech lat. W tym okresie skorzystała m.in. z wielu innowacyjnych usług. Jedną z nich było wsparcie przy powstaniu nowego produktu Cold Brew Coffee.

Cold Brew Coffee to kawa macerowana na zimno, która pełni rolę naturalnego napoju energetycznego, bogatego w kofeinę i antyoksydanty. Pomysł na opracowanie napoju powstał po tym gdy zauważono, że podobny produkt jest oferowany na rynku amerykańskim, na którym to cieszy się dużym zainteresowaniem wśród konsumentów. Produkt ten nie był jednak oferowany ani na polskim, ani na europejskim rynku.

Po wstępnej analizie całości zagadnienia, Spółka zwróciła się do eksperta z WCTT, w celu uzyskania pomocy w powstaniu nowego produktu. Ekspert po zapoznaniu się z całością sprawy wsparł firmę w następujących działaniach:

- nawiązanie kontaktu z Wydziałem Nauk o Żywności Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu,
- przeprowadzenie audytu technologicznego w zakresie certyfikacji zakładu produkcyjnego, zgodnie z wytycznymi systemów ISO oraz BRC,
- przygotowanie wniosku o dofinansowanie w ramach tzw. Dolnośląskiego Bonu na Innowacje,
- przygotowanie wniosku o dofinansowanie w ramach konkursu SME Instrument (unijny program Horizon 2020),
- udział w programie Mozart prowadzonym przez gminę Wrocław, mającym na celu dofinansowanie partnerstw pomiędzy jednostkami naukowymi a przedsiębiorcami.

Ponadto, WCTT poprzez sieć Enterprise Europe Network szuka zagranicznych partnerów handlowych dla Hamda Trade Sp. z o.o..



strona internetowa produktu www.browarkawowy.pl

Możliwości jakie stwarza przedsiębiorcy Politechnika Wroclawska w dotarciu do prowadzonych badań, ich wyników oraz pomocy w ich wdrażaniu

Przedsiębiorca poszukujący możliwości współpracy z uczelnią wyższą często zmagają się z problemem braku informacji, w jaki sposób nawiązać kontakt.

Przedsiębiorcy chcący nawiązać współpracę z uczelnią najczęściej poszukują informacji o opracowywanych technologiach, laboratoriach, możliwościach badawczych, a także kontaktu do kompetentnych pracowników, którzy

pozwolą uzyskać konkretną informację. Z badań Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego wynika, iż prawie 40% firm nie wie, jak dotrzeć do ośrodków naukowych zainteresowanych komercjalizacją wyników B+R¹.

1. MNiSW: Bariery współpracy przedsiębiorców i ośrodków naukowych, 2016; http://www.nauka.gov.pl/g2/oryginal/2013_05/587cda2f54dd2a0efcedade2d7fcc04e.pdf

Na misję dobrej, technicznej uczelni składają się:

- *dobre nauczanie,*
- *prowadzenie badań naukowych na najwyższym poziomie,*
- *udane wdrożenia uzyskiwanych wyników badań.*

Problem wdrożeń w Politechnice Wrocławskiej od wielu lat ma duże znaczenie, czego wynikiem jest wdrożony System Transferu Technologii, który składa się z:

1. **Portalu internetowego** (www.transfer.pwr.edu.pl). Przedsiębiorcy odwiedzający portal uzyskują dostęp do kompleksowych informacji dotyczących oferty Politechniki Wrocławskiej dla gospodarki.
2. **Wrocławskiego Centrum Transferu Technologii (WCTT)** - jest to najstarsze centrum transferu technologii w Polsce (1995 r.), jednostka obsługująca proces komercjalizacji bezpośredniej wyników badań naukowych powstających w Politechnice Wrocławskiej, czyli sprzedawaniu i licencjonowaniu praw do własności intelektualnej.
Kontakt: tel. 71 320 33 18, komercjalizacja@pwr.edu.pl
3. **Centrum Wiedzy i Informacji Naukowo-Technicznej (CWiNT)** - jednostka powstała w 2014 roku, w której skład wchodzi:
 - **Punkt Kontaktowy ds. Transferu Technologii** - pełniący rolę „jednego okienka” dla przedsiębiorców kontaktujących się z Politechniką Wrocławską.
Kontakt: tel. 71 320 47 42, komercjalizacja@pwr.edu.pl
 - **Ośrodek Współpracy Nauki z Gospodarką** – jednostka dedykowana do obsługi zleceń badawczych z przemysłu, komercyjnego udostępniania laboratoriów i aparatury badawczej Politechniki Wrocławskiej
Kontakt: tel. 71 320 22 68, oferta.badawcza@pwr.edu.pl
 - **Dział Własności Intelektualnej i Informacji Patentowej** – jednostka zabezpieczająca prawa własności intelektualnej do wyników badań naukowych powstających na Politechnice Wrocławskiej.
Kontakt: tel. 71 320-30-39, patent@pwr.edu
4. **Instytut Transferu Technologii Sp. z o.o.** – spółka celowa Politechniki Wrocławskiej powstała w 2012 roku, odpowiedzialna za prowadzenie procesu prowadzącego do tworzenia spółek spin-off, w których rozwijane są technologie powstałe na Politechnice Wrocławskiej.
Kontakt: tel. 71 320 47 66.

Proces obsługi przedsiębiorcy zainteresowanego nabyciem praw do technologii powstałej na Politechnice Wrocławskiej można w uproszczeniu przedstawić w następujący sposób:

1. **Zgłoszenie przedsiębiorcy do WCTT** dotyczące poszukiwanej technologii.
2. **Analiza bazy ofert technologicznych** i wskazanie technologii wpisujących się w wymagania przedsiębiorcy przez WCTT.
3. **Spotkanie przedsiębiorcy z naukowcami - twórcami wybranych technologii** oraz z konsultantami WCTT (omówienie potrzeb przedsiębiorcy, zalet technologii i trybu postępowania w ramach Systemu Transferu Technologii).
4. **Dokonanie przez WCTT wyceny wartości technologii** i negocjowanie z przedsiębiorcą istotnych warunków umowy transferu technologii.
5. **Pozyskanie akceptacji** uzgodnionych z przedsiębiorcą warunków komercjalizacji w Komisji ds. Transferu Technologii Politechniki Wrocławskiej.
6. **Opracowanie, zaopiniowanie i zawarcie umowy** transferu technologii.
7. **Realizacja warunków umowy.**

i

Więcej na temat Systemu Transferu Technologii Politechniki Wrocławskiej zawiera High-Tech numer 61 (październik-grudzień 2016).

Zapraszamy na strony:
www.centrum.pwr.edu.pl
www.transfer.pwr.edu.pl

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.



Niemiecka firma opracowała i buduje pionowy system uprawy mieszkowej. Firma poszukuje licencjobiorców i partnerów handlowych.



Francuska firma zbiera odpady spożywcze (takie jak oleje spożywcze, fusy po kawie, odpady fermentujące) do produkcji biodiesla. Poszukuje samorządów, MŚP, ośrodków badawczych w Europie, chętnych do podjęcia współpracy w ramach umowy o świadczenie usług.



Izraelska firma wprowadza innowacyjne niechemiczne rozwiązania do oczyszczania wody w procesie chłodzenia do użytku przemysłowego i komercyjnego. Technologia pozwala użytkownikowi ponownie wodę tylko po zastosowaniu procesu elektrycznego, bez użycia chemii, w związku z czym oszczędzana jest energia, fundusze oraz chronione jest środowisko. Poszukiwane są umowy usługowe, dystrybu-

cyjne i licencyjne z firmami o ugruntowanej pozycji na rynku.



Francuski startup medyczny opracował innowacyjny przyrząd do leczenia chorób żył w warunkach ambulatoryjnych. Firma poszukuje europejskich partnerów do komercjalizacji urządzenia na całym świecie.



Duński projektant szuka producenta modułowych systemów półek drewnianych lub z płyty MDF. Z uwagi na to, że projekty przeznaczone są dla klientów końcowych, firma oczekuje produktów o wysokiej jakości. Firma zawrze umowę produkcji z doświadczonym partnerem w produkcji bardzo wysokiej jakości mebli.



Tradycyjna destylarnia z Francji szuka dostawców szklanych butelek, w celu odnowienia wizerunku i poszukuje nowych rozwiązań butelkowania.

Partner może być albo producentem szkła albo dystrybutorem butelek odpowiednich dla likieru klasy premium. Współpraca w oparciu o umowę outsourcingu, w której partnerzy będą dostarczać butelki zgodnie ze specyfikacją i w małych ilościach.



Włoska firma typu startup, opracowała w pełni zintegrowane, konfigurowalne rozwiązanie do marketingu, na smartfony z systemem iOS i Android. Rozwiązanie to wspiera szybką obsługę klienta, od informacji po zamówienie i płatność. Jest ono oparte na technologii Bluetooth Low Energy i technologii iBeacon TM. Firma poszukuje dostawców systemów informatycznych lub partnerów biznesowych (min. z sektora spożywczego, handlu detalicznego, rozrywki), do współpracy w ramach umowy licencyjnej/joint venture lub 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

Wkład merytoryczny:

Katarzyna Banyś
Marcin Haremza
Jacek Pietrzak
Agnieszka Turyńska

