

W 2017 roku trzech naukowców z Politechniki Wrocławskiej postanowiło skomercjalizować efekty swoich prac badawczych.

*Tak powstało **Liquid Technologies** – firma produkująca preparaty do systemów HVAC oraz linię środków przeciw komarom i kleszczom - marka Moskiter. Ich szybki rozwój i wejście na rynki europejskie to efekt połączenia innowacji, determinacji oraz wsparcia Sieci Enterprise Europe Network.*

► Wywiad z dr hab. inż. Danielem Strubem, współwłaścicielem firmy Liquid Technologies.

Gdy innowacja spotyka wsparcie EEN



*Od pomysłu naukowców do producenta
innowacyjnej chemii specjalistycznej
- Sieć EEN jako katalizator rozwoju
marki LT i jej ekspansji zagranicznej.*

Opiekunami merytorycznymi firmy z ramienia Sieci EEN są Anna Pytel i Marta Wróbel, które wspierają przedsiębiorstwo w procesie rozwoju i umiędzynarodowienia.

Enterprise Europe Network: Jak narodziło się Liquid Technologies?

Daniel Strub (LT): Liquid Technologies to wrocławska firma założona w 2017 roku przez naukowców z Politechniki Wrocławskiej: Arkadiusza Szydełko, Bartosza Urbanka i mnie - Daniela Struba.

Firma specjalizuje się w projektowaniu i produkcji chemicznych preparatów do konserwacji, (czyszczenia i dezynfekcji) układów klimatyzacyjnych i wentylacyjnych, a także produktów owadobójczych, w tym nowatorskiej linii Moskiter.

Jest to ciężka chemia, ale mocno oparta o nasze zaplecze naukowe z PW - projektowaliśmy i wdrażaliśmy własne rozwiązania już na etapie badań akademickich.

EEN: Co miało wpływ na podjęcie współpracy z EEN?

D.S.: Przed rozpoczęciem współpracy z Enterprise Europe Network firma działała głównie na rynku polskim. Chociaż posiadaliśmy zaplecze naukowe i innowacyjne produkty, brakowało nam jednak odpowiednich umiejętności w zakresie ekspansji zagranicznej, analiz, strategii i kontaktów, które pozwoliłyby wdrożyć te rozwiązania na szerszą skalę. Kluczowym wyzwaniem było także podniesienie kompetencji zespołu, aby skutecznie konkurować poza granicami kraju.

Ponieważ wszyscy założyciele firmy są blisko związani z Politechniką Wrocławską, działania Sieci EEN prowadzone w ramach Wrocławskiego Centrum Transferu Technologii PW były nam już znane, a współpraca z EEN rozpoczęła się w sposób naturalny.

EEN: Jak wyglądała strategia ze strony Sieci EEN?

Marta Wróbel: Firma od 2017 roku korzysta z ciągłego i dopasowanego do swoich potrzeb doradztwa EEN. Na przestrzeni tych lat Sieć wsparła Liquid Technologies w wielu kluczowych obszarach działalności:

✓ IPR i analiza stanu techniki – Sieć wsparła firmę w analizach patentowych i konsultacjach z rzecznikiem patentowym, co pozwoliło bezpiecznie rozwijać innowacyjne formuły, w tym składniki zapachowe wykorzystywane w produktach HVAC.

✓ Doradztwo eksportowe – EEN pomogło opracować strategię wejścia na rynki zagraniczne oraz przygotować komunikację eksportową, co umożliwiło wejście z produktami na rynki zagraniczne.

✓ Analizy rynkowe – LT otrzymało dostęp do profesjonalnych raportów, które wskazały najbardziej perspektywiczne kierunki ekspansji i wymogi rynkowe.

✓ B2B i networking – Dzięki misjom gospodarczym i spotkaniom B2B organizowanym przez EEN firma nawiązała cenne kontakty.

✓ Audyt wzorniczy i branding – Przy wsparciu Sieci powstała pełna identyfikacja wizualna nowej linii produktów owadobójczych obejmująca logotyp, opakowania i etykiety dostosowane do europejskich standardów.

✓ Szkolenia – Zespół firmy korzysta z licznych szkoleń organizowanych przez EEN Polska Zachodnia z zakresu marketingu, internacjonalizacji i ESG, dzięki którym nauczył się samodzielnie przygotowywać wnioski o finansowanie oraz prowadzić profesjonalną komunikację eksportową.

EEN: Jakie są wymierne efekty współpracy LT z Siecią?

D.S.: Ważnym rezultatem współpracy z Siecią EEN było nawiązanie i rozwinięcie stałej współpracy z siecią Leroy Merlin (ADEO), dzięki czemu produkty HVAC Liquid Technologies są dziś dostępne we wszystkich sklepach tej sieci w całej Polsce. Wsparcie EEN przełożyło się również na wymierne rezultaty w obszarze ekspansji zagranicznej — z pomocą Sieci firma skutecznie weszła na rynki Czech i Słowacji w segmencie chemii do klimatyzacji. Dla tego produktu LT posiada także przygotowaną dokumentację wymaganą do wejścia na rynki krajów bałtyckich.



Przedsiębiorstwo aktywnie uczestniczyło również w międzynarodowych wydarzeniach, takich jak misja gospodarcza do Bośni i Hercegowiny w 2019 roku, targi branżowe oraz liczne spotkania B2B. Wraz z Siecią EEN Polska Zachodnia - LT współorganizowało prestiżowe 52nd International Symposium on Essential Oils (ISEO 2022) z modułem B2B, co znacząco zwiększyło rozpoznawalność firmy na arenie międzynarodowej i wzmocniło jej pozycję w branży.

W ramach tych działań Liquid Technologies nawiązano również trwałe partnerstwo z egipską firmą dostarczającą surowce aromatyczne wykorzystywane w produktach HVAC, a równolegle rozwinięto niezależną współpracę naukową z tym samym partnerem.

Współpraca z kontrahentem z Egiptu zaowocowała także pozyskaniem Bonu na Innowację w 2023 roku, co dodatkowo wsparło rozwój nowych rozwiązań w Liquid Technologies.

„To właśnie Sieć EEN okazała się pomostem do pierwszych usług doradczych - dzięki niej szybko trafiliśmy na właściwych ekspertów i otrzymaliśmy wsparcie dokładnie tam, gdzie go potrzebowaliśmy.”

Daniel Strub

Na bazie zdobytych kompetencji Liquid Technologies opracowało nowe produkty i stworzyło od podstaw linię preparatów owadobójczych Moskitar. Przy wsparciu Sieci EEN przeprowadzono dla niej kompleksowy audyt wzorniczy, który pozwolił dopracować identyfikację wizualną i przygotować markę do ekspansji na rynki zagraniczne. Preparaty tej marki skutecznie odstraszają komary i kleszcze, zapewniając ochronę dzieciom i dorosłym.

Produkt ten wyróżnia się na rynku, ponieważ jako jedyny obecnie preparat przeznaczony jest dla dzieci od 6. miesiąca życia, co czyni go rozwiązaniem unikatowym w swojej kategorii.

Obecnie produkty Moskitar sprzedawane są w Internecie, ale dzięki pracy Anny Pytel i Marty Wróbel firma dysponuje pełną dokumentacją wymaganą do wprowadzenia preparatu na rynek francuski. Trwają także rozmowy dotyczące pozyskania odpowiedniego dystrybutora umożliwiającego wprowadzenie produktów Moskitar do sprzedaży stacjonarnej, w czym EEN aktywnie wspiera przedsiębiorstwo.

Rozszerzenie działalności, wejście na nowe rynki i rozwój linii produkcyjnej stworzyły realną potrzebę zwiększenia zasobów kadrowych do 9 osób. Dzięki stabilnemu rozwojowi, który w dużej mierze zawdzięczamy wsparciu Sieci EEN, mogliśmy zatrudnić nowych specjalistów i wzmocnić firmę operacyjnie.

EEN: Jak oceniacie przebieg i charakter współpracy z EEN?

D.S.: Współpraca z Siecią EEN ma charakter kompleksowy i stały — opiera się na bieżącym kontakcie, szybkim reagowaniu na potrzeby LT i elastycznym dopasowywaniu usług do aktualnych wyzwań. W każdej chwili możemy zwrócić się do doradców EEN po pomoc, a wsparcie udzielane jest natychmiast, niezależnie od tego, czy dotyczy kwestii eksportowych, analitycznych, regulacyjnych czy rozwojowych. Taka ciągłość współpracy sprawia, że EEN pełni rolę stałego partnera w rozwoju i internacjonalizacji naszej firmy.

„Nasza historia to dowód, że dobrze ukierunkowane wsparcie – dostępne bezpłatnie w ramach EEN – może całkowicie zmienić trajektorię rozwoju przedsiębiorstwa.”

Daniel Strub

EEN: Jakie obecnie są najważniejsze kierunki rozwoju Liquid Technologies?

D.S.: Planujemy wejście na kolejne europejskie rynki — dysponujemy już kompletną dokumentacją przygotowaną pod rynek włoski, a dzięki wsparciu Sieci EEN zostaliśmy również skontaktowani z włoskim agentem, co otwiera drogę do rozpoczęcia ekspansji we Włoszech. Równolegle rozwijamy nowe linie produktowe, w tym kosmetyczne i weterynaryjne, oraz przygotowujemy się do wdrożenia standardów ESG, traktując je jako ważny element naszego dalszego rozwoju.

Tak ambitne zamierzenia nie byłyby jednak możliwe bez stałego wsparcia i usług Sieci EEN, która od początku towarzyszyła nam w procesie internacjonalizacji — budując nasze kompetencje, pomagając w pozyskaniu kluczowych partnerów, dostarczając ekspertów, analizy oraz narzędzia niezbędne do profesjonalizacji działań eksportowych.

