



Twój biznes

3/2022(14)

Magazyn PARP

Fundusze Europejskie w Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości

START-UP
SUMMER
CAMP 4 2022



Fundusze Europejskie



Rzeczpospolita
Polska



PARP
Grupa PFR

Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



1



Drogi Przedsiębiorco,

po dwóch latach przerwy PARP zorganizowała czwartą konferencję z cyklu Startup Summer Camp. Tegoroczne wydarzenie było skierowane do firm, które zakończyły inkubację w platformach startowych w Polsce Wschodniej.

Od 2015 r. jest już 1500 takich startupów. Wkrótce 1/3 z nich będzie się mogła pochwalić dotacją na rozwój pozyskaną w konkursie organizowanym przez PARP – mówi w rozmowie z nami Mikołaj Różycki, zastępca prezesa PARP. Dzieli się także informacjami o nowym programie Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej, w którym – z pewnymi modyfikacjami – przewidziano kontynuację wsparcia dla startupów.

Również we wrześniu PARP uruchomiła V nabór uczestników do Akademii Menedżera Innowacji. Agencja stworzyła ten program po to, by przekazywać pracownikom firm umiejętności i narzędzia w zakresie tworzenia i wdrażania innowacji w przedsiębiorstwach. – Jest to program dla firm, które chcą dokonać realnych zmian z pomocą innowacji małych i dużych – mówi Witold Kowalski, doradca w programie AMI. Być może to oferta także dla Państwa firmy.

W numerze znajdziecie Państwo również przykłady projektów przedsiębiorstw, które dzięki wsparciu z POIR tworzą świetnie zaprojektowane meble czy grzejniki.

Życzymy inspirującej lektury,

Zespół redakcyjny PARP

SPIS TREŚCI

- Kalendarium naborów [02](#)

POROZMAWIAJMY O...

- Większe wsparcie dla innowatorów – rozmowa z Mikołajem Różyckim, zastępcą prezesa Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości [03](#)

WYDARZENIE

- Festiwal młodej przedsiębiorczości [06](#)

UWAGA NA

- Jak skorzystać z AMI? [09](#)

FUNDUSZE EUROPEJSKIE ZMIENIAJĄ POLSKĘ

- Niezawodne grzejniki [13](#)
- Meble jak klocki [15](#)

PODSUMOWANIA

- Kolejne firmy otrzymają wsparcie z Funduszy Norweskich [17](#)
- Targi Gamescom 2022 [18](#)
- Design w polskich firmach [18](#)

KONKURSY

- SME Fund [19](#)
- Program „Kompetencje dla sektorów” dla branży budowlanej [19](#)

PARP
Grupa PFR

Polska Agencja Rozwoju
Przedsiębiorczości

ul. Pańska 81/83,
00-834 Warszawa
t: +48 22 432 80 80,
f: +48 22 432 86 20
e: biuro@parp.gov.pl
www.parp.gov.pl



2

NABORY wniosków w roku 2022 (wrzesień – grudzień)

GovTech Inno Lab – oferta dla JST

nabór do 30 listopada 2022 r.

Poland Prize

nabór do 31 grudnia 2022 r.

Platforma startowa:

Startup Heroes

nabór do 31 października 2022 r.

Platforma startowa:

Hub of Talents 2

nabór do 31 października 2022 r.



Projekt „Dostęp do wiedzy kluczem do zwiększenia dostępności

nabór do 30 września 2022 r.

Projekt „Dostępny design”

nabór do 30 września 2022 r.

Kompetencje dla sektorów – oferta dla przedsiębiorców

nabór do 30 września 2022 r.

Akademia Menadżera Innowacji

nabór do 14 października 2022 r.

Projekt „Przepis na rozwój – dostępność szansą na rozwój”

nabór do 31 października 2022 r.

Kompetencje dla sektorów 2 – oferta dla przedsiębiorców

nabór do 30 listopada 2022 r.

Oferta rozwoju kwalifikacji i kompetencji kadr sektora komunikacja marketingowa

nabór do 30 listopada 2022 r.

Kompetencje dla budownictwa – edycja II

nabór do 29 grudnia 2022 r.

Projekt „Przepis na rozwój – kompetencje szyte na miarę 2”

nabór do 31 grudnia 2022 r.

Projekt „Profesjonalny restart”

nabór do 31 grudnia 2022 r.

Akademia Kompetencji Sektora IT

nabór do 31 listopada 2022 r.

WIĘKSZE WSPARCIE DLA INNOWATORÓW

Startupy, które do października 2022 r. przystąpią do inkubacji w platformach startowych, będą mogły się starać o dofinansowanie na rozwój już z nowego programu – Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej – mówi Mikołaj Różycki, zastępca prezesa Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.



Po dwóch latach przerwy odbyła się kolejna stacjonarna konferencja z cyklu Startup Summer Camp. Do kogo jest skierowane to wydarzenie?

Przede wszystkim do młodych przedsiębiorców, którzy realizowali projekty przy współpracy platform startowych w Polsce Wschodniej. Poza tym do instytucji będących operatorami platform, a także do wszystkich, którzy współtworzą regionalne i krajowy ekosystemy

wspierania innowacyjności. Mam tu na myśli zarówno Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej, które nadzoruje realizację Programu Polska Wschodnia i Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości – bo my na co dzień pracujemy z platformami startowymi i startupami. Dotyczy to także przedstawicieli wszystkich instytucji zajmujących się obszarem inkubacji, np. z grupy Polskiego Funduszu Rozwoju czy Urzędu Patentowego RP.

W jaki sposób platformy startowe pomagają w rozwijaniu i komercjalizacji przedsięwzięć?

W ramach Programu Polska Wschodnia prowadzimy działanie „Platformy startowe dla nowych pomysłów”. Jest to program inkubacyjny, do którego zapraszamy przedsiębiorcze osoby z innowacyjnymi pomysłami o wysokim potencjale biznesowym. Idea jest taka, żeby pomysł przekuć w większy konkret – właśnie temu służy proces inkubacji. Dzięki pięciu obecnie działającym platformom startowym młodzi przedsiębiorcy mogą przetestować swoje pomysły i przekształcić koncepcję w rozwiązanie, które warto skomercjalizować i wprowadzić na rynek.

Inkubatory dają fizyczną i wirtualną przestrzeń do tego, żeby pracować nad rozwojem nowego rozwiązania. Kiedy osoba fizyczna lub zespół zakwalifikują się do programu inkubacji, zakładają spółkę kapitałową. Młody mikroprzedsiębiorca może korzystać ze wszystkich usług platformy – w zakresie marketingu, księgowości, zagadnień prawnych, własności intelektualnej, kwestii podatkowych itp. Pomysłodawcy mogą zamówić konkretne badania laboratoryjne czy bardzo specyficzną, indywidualną analizę rynku, otoczenia konkurencyjnego, także w ujęciu międzynarodowym. Przez cały okres inkubacji startup jest pod opieką menedżera, którego rolą jest wsparcie merytoryczne w zakresie budowy i weryfikacji założeń biznesu, realizacji planu inkubacji zawierającego kamienie milowe rozwoju firmy, a także określenie zakresu niezbędnych dla startupu usług.

Co się dzieje po zakończeniu inkubacji?

Po osiągnięciu wszystkich kamieni milowych zapisanych w planie inkubacji przedsiębiorcy otrzymują raport z tego procesu. Zawiera on wystawioną przez platformę startową rekomendację dotyczącą stopnia gotowości spółki do podjęcia działalności rynkowej. Rekomendacja jest czymś w rodzaju paszportu, który uprawnia startup do starania się o dofinansowanie na rozwój projektu i przekształcenie opracowanej koncepcji w sprzedawalny wyrób czy usługę.

W ramach konkursu prowadzonego przez PARP

młody przedsiębiorca będzie mógł uzyskać dofinansowanie w wysokości do 1 mln zł na rozwój takiego startupu i zbudowanie sprzedaży jego oferty.

Od 2015 r. dzięki wsparciu platform startowych założono 1600 spółek, a 1500 ukończyło program inkubacji

Jaką dodatkową wartość wnosi

Startup Summer Camp w stosunku do tego, co oferują platformy startowe?

Myślę, że jest to wiele walorów, które są trudno mierzalne w krótkim czasie, ale długofalowo dają firmom większe otwarcie na rynek, pewną rozpoznawalność i cenne relacje. Impreza stwarza możliwość pozyskania branżowych kontaktów i wymiany doświadczeń. Spotykają się przedsiębiorczy ludzie o bardzo ambitnych biznesowych wizjach, każdy z planami unikalnej ekspansji rynkowej i głodny rynkowej wiedzy. To z pewnością dla jednych możliwość znalezienia inspiracji, a dla innych np. szansa na pozyskanie zainteresowania inwestorów. Na Summer Campie znajduje się partnerów do wspólnych przedsięwzięć, a czasem również klientów.

Dla nas, jako instytucji współtworzących ekosystem wsparcia innowacji, jest to szansa na bliższe poznanie biznesów, które wspieramy i lepszego wsłuchania się w potrzeby środowiska młodej przedsiębiorczości. Możemy też w bardzo komfortowych, swobodnych warunkach spotkać się z przedstawicielami ośrodków odpowiedzialnych za inkubację.

Startup Summer Camp to także wartościowe, merytoryczne sesje i warsztaty rozwojowe. Szansa na rozmowę z prelegentami i ekspertami z różnych dziedzin.

Program platform startowych zmierza powoli do końca. Jakie są dotychczasowe efekty i czy startupy mogą się jeszcze zgłaszać do platform?

Od 2015 r. dzięki wsparciu platform startowych założono 1600 spółek, a 1500 ukończyło program inkubacji. Nie wszystkie jednak później zwróciły się do Agencji po dalsze dofinansowanie na rozwój. Kończymy teraz kolejną rundę naboru wniosków o dofinansowanie i lada moment dotacją PARP będzie mogło się pochwalić ponad 500 spółek.

Programy inkubacji jeszcze trwają, platformy startowe wciąż prowadzą nabór. Do końca października 2022 r. można starać się o udział w programach inkubacji – ich zakończenie spodziewane jest w połowie przyszłego roku.

Czy przewidywane jest podobne działanie w nowym programie – Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej? Czy ostatnie wyinkubowane firmy będą miały szansę na pozyskanie dotacji na rozwój?

W obecnej perspektywie z tych twardych środków na rozwój startupy już nie skorzystają, ale – co z pewnością zainteresuje przedsiębiorców – w porozumieniu

z Ministerstwem Funduszy i Polityki Regionalnej przygotowujemy, jakby „na zakładkę”, kolejną odsłonę tego programu. Dzięki temu również ci, którzy z końcem tego roku lub w przyszłym ukończą inkubację, będą mieli możliwość starania się o środki na rozwój w ramach Funduszy Europejskich dla Polski Wschodniej (FEPW). Startupy zatem nie ucierpią na tym, że odbywa się jakaś czynność administracyjna – jeden program się kończy, a drugi rozpoczyna. Liczymy na to, że uda się to zsynchronizować z terminem uruchomienia środków nowej perspektywy budżetowej UE.

Czyli nie będzie luki finansowej?

Rzeczywiście, najpierw toczyła się dyskusja na naszym podwórku, a później z Komisją Europejską, żeby wynegocjować i zatwierdzić taki instrument. Wraz z Ministerstwem Funduszy i Polityki Regionalnej staraliśmy się, po pierwsze, o to, żeby Polska Wschodnia była ponownie objęta osobnym programem. Nasze argumenty – społeczne i ekonomiczne – przekonały KE. Ciekawostka jest taka, że w nowej perspektywie z programu FEPW będzie korzystać także część Mazowsza, z wyłączeniem stolicy i przylegających do niej powiatów.

Druga nowość jest taka, że nieco zmienimy sposób rozliczania dofinansowania na rozwój. Istotnie zmniejszymy obciążenia formalne, aby większość wydatków startupy mogły rozliczać w uproszczony sposób. Poza tym na przedsięwzięcia bardziej kapitałochłonne, np. technologiczne, Agencja będzie udzielała dofinansowania w dodatkowo zaprojektowanym, elitarnym etapie dla najlepszych spółek. Będzie to dofinansowanie o wartości nawet 3 mln zł. Ta dodatkowa ścieżka usprawni korzystanie ze środków programu.

Rozmawiał Jerzy Gontarz ■

► Festiwal młodej przedsiębiorczości

Tegoroczny Startup Summer Camp był czwartą edycją letniej konferencji organizowanej przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. Spotkanie umożliwia środowisku startupowemu integrację i wymianę doświadczeń.



W malowniczym Supraślu, w otulinie Puszczy Knyszyńskiej, 9 i 10 września spotkali się młodzi przedsiębiorcy, którzy realizują swoje projekty w ramach programu „Platformy startowe dla nowych pomysłów”, aby wspólnie z innowatorami, praktykami i zaproszonymi gośćmi wzajemnie się motywować i inspirować. Wydarzenie przyciągnęło ponad 200 uczestników, w tym ekspertów i prelegentów. Partnerem konferencji było Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej.

Pół miliarda na rozwój

– Startupy w Polsce to przyszłość. W ramach programu, którego efekty możemy tutaj dziś oglądać, zgłoszono ponad 11 tys. unikalnych pomysłów, z których najlepsze zostały wybrane przez funkcjonujące platformy startowe. Projekty te, dzięki funduszom europejskim, otrzymały ponad pół miliarda złotych na rozwój biznesu i wdrożenie produktów na rynek – mówił podczas rozpoczęcia Dariusz Budrowski, prezes PARP – organizator wydarzenia finansowanego z funduszy europejskich, z Programu Polska Wschodnia.



Dawka wiedzy i doświadczeń

W trzech tematycznych namiotach uczestnicy mogli wziąć udział m.in. w prelekcjach na temat przyszłości rynku po pandemii Covid-19, wpływu inflacji na gospodarkę i rynki finansowe czy budowania skutecznych zespołów projektowych. Eksperti wspierali przedsiębiorców w ramach ćwiczeń dotyczących kreowania marki, copywritingu, UX czy doradztwa prawnego. Swoimi doświadczeniami dzielili się uczestnicy poprzednich edycji Startup Summer Camp.



Konkurs pitchingowy

Na zakończenie części oficjalnej pierwszego dnia odbył się konkurs pitchingowy StartUp SummerCamp!Pitch2022, którego uczestnicy walczyli o nagrody finansowe ufundowane przez Ministerstwo Rozwoju i Technologii. Dla firm była to próba generalna przed spotkaniem z inwestorem, gdyż sesja pitchingowa to właśnie prezentacja startupów przed gronem inwestorów. Kapituła konkursu wybrała i nagrodziła trzy najlepiej zaprezentowane projekty:

- I nagroda (25 tys. zł) – IQ Bizoom – projekt nieinwazyjnego pomiaru glukozy
- II nagroda (15 tys. zł) – Ultraxis – system monitorowania stabilności budynków
- III nagroda (10 tys. zł) – Waterly – system monitorowania jakości wody.





Akademia
Menadżera Innowacji



NOWY NABÓR

V EDYCJA

START

14 WRZEŚNIA 2022 R.

KONIEC

14 PAŹDZIERNIKA 2022 R.

Jesteś właścicielem firmy?

Chciałbyś ze swoimi pracownikami
nabyć lub rozwinąć kompetencje
w zakresie wdrażania innowacji
oraz skutecznego zarządzania?

Zapraszamy



www.parp.gov.pl/ami



Jak skorzystać z AMI?

.....

Akademia Menedżera Innowacji to program dla firm, które chcą dokonać realnych zmian z pomocą innowacji małych i dużych – mówi Witold Kowalski, doradca w programie AMI.



Na czym polega wyjątkowość oferty Akademii Menedżera Innowacji dla przedsiębiorstw?

Oprócz ambitnego programu wykładów i warsztatów firma uczestnicząca w AMI ma możliwość skorzystania z pomocy doradcy, którego wybiera z listy rekomendowanej przez Akademię. Aby dokonać właściwego wyboru, przedsiębiorstwo ma możliwość przeanalizować CV, obejrzeć film promocyjny każdego z nich, a także spotkać się z wyselekcjonowanymi kandydatami. Ten proces ma na celu nie tylko wybranie najbardziej dopasowanego merytorycznie konsultanta czy mentora, ale także osoby, która z firmą-beneficjentem nadaje na podobnych falach. Jest to niezwykle ważne, gdyż współpraca między doradcą i firmą opiera się na zaufaniu, co przekłada się bezpośrednio na jakość wspólnych działań. Praca z klientem rozpoczyna się od przeprowadzenia ankiety mierzącej jego gotowość do generowania i wdrażania innowacji. Jest to także pretekst do głębszego poznania specyfiki danej firmy.

W jaki sposób doradcy są w stanie pomóc firmie?

Każdy doradca może mieć inny sposób pracy z klientem i stawać przed różnymi wyzwaniami u każdego z nich. Aby uniknąć nieuprawnionych uogólnień, pozwolę sobie opisać własny sposób pracy z siedmioma firmami, z którymi współpracowałem w dwóch ostatnich edycjach AMI. Wspólna praca rozpoczyna się od zapoznania z przedstawicielami firmy na pierwszym spotkaniu. W oczach rozmówców widzę nadzieję, że program da firmie jakiś postęp, czasami sceptycyzm, czy jest to

możliwe, a potem rosnące zaufanie, że jako doradca mogę wnieść wartość dodaną, a nie tylko wytykać błędy.

Firma, nawet działająca długo i odnosząca sukcesy, skorzysta na spojrzeniu z innej perspektywy, przez pryzmat osobistych doświadczeń doradcy. Najczęściej nie ma gotowych recept, jak pomóc w każdym konkretnym przypadku. Muszą one zostać wypracowane z pomocą doradcy, który wgrzyza się w szczegóły, aby zrozumieć pełen kontekst

sytuacji. To pozwala mu podsuwać rozwiązania, które się kiedyś sprawdziły lub pomóc wymyślić nowe, które dają szansę na sukces. W czasie pracy team otwiera się coraz bardziej, niektórzy jego

Oprócz ambitnego programu wykładów i warsztatów firma uczestnicząca w AMI ma możliwość skorzystania z pomocy doradcy, którego wybiera z listy rekomendowanej przez Akademię

członkowie dopiero pierwszy raz tak mocno. W zespole są zawsze osoby, które nieświadomie bronią status quo oraz tacy, którzy są skłonni wziąć odpowiedzialność za zmianę. Z czasem obie strony uświadamiają sobie, że grają do jednej bramki, co od razu podnosi poziom współpracy.

Zarząd i właściciele powinni być aktywni, przewodzić zmianie lub wyznaczyć liderów, dając im działać. Jeśli to w top managementie są największe bariery, warto, aby otwarli się i przekonali, że inne podejście może okazać się skuteczne. Nie powinno być tematów tabu. Bez szczerości i otwartości obu stron wspólne działania nie mają sensu. W pracy firmy ze mną chodzi o rzeczowy zmianę, a nie tylko

uzyskanie dyplomu na zakończenie kursu. Mała rewolucja bądź ewolucja w sposobie myślenia i funkcjonowania przedsiębiorstwa może się dokonać w czasie trwania AMI lub potem. Odłożenie reform na dalszy termin z powodu natłoku bieżących spraw najczęściej oznacza, że zmiana nie zajdzie. Dlatego też pozostaję w kontakcie z moimi uczestnikami AMI po zakończeniu programu i aktywnie ich wspieram.

Czy współpraca z doradcą zapewnionym przez AMI zawsze gwarantuje firmie sukces?

Innowacje mogą być realizowane jedynie na podatnym gruncie. Gdy mercedes nie ma napompowanych kół, nie może jechać z maksymalną prędkością. Czasami doradca musi pomóc firmie podnieść bieżącą efektywność operacyjną. Zawsze jednak pojawia się temat strategii na bazie innowacji. Uzyskanie trudnej do skopiowania przewagi konkurencyjnej nie może opierać się na dotychczasowej rutynie działania. Większość firm nie ma żadnej strategii, a dobre strategie spotyka się tak często jak wodę na pustyni. Dlatego wspólnie pracujemy nad zbudowaniem jasnej przyszłości i konkretnego planu działania, rozpisanego na osoby oraz terminy realizacji.

Firma, nawet działająca długo i odnosząca sukcesy, skorzysta na spojrzeniu z innej perspektywy, przez pryzmat osobistych doświadczeń doradcy


Często przymierzamy się do znaczącego przyspieszenia rozwoju firmy, które ujawnia wszelkie wady jej struktur, systemów i procesów, jak w kadłubie łodzi podwodnej, która w obliczu zagrożenia ze strony wrogich okrętów musi zejść na maksymalną głębokość. Wychodzą wtedy wszystkie wady jej konstrukcji, które

w normalnych warunkach są ignorowane. Uczestnicy AMI doświadczają zderzenia ambicji i pobożnych życzeń z realną gotowością ich firmy do radykalnej zmiany.

W mojej pracy chodzi też o znaczące podniesienie świadomości firm: co muszą wzmocnić, co naprawić, jakie szanse wykorzystać, a czego unikać.

Dla kogo w takim razie jest program AMI?

AMI to program dla firm, które chcą dokonać realnych zmian z pomocą innowacji małych i dużych. Zwracam się do przedsiębiorców – jeśli to ostatnie zdanie Ciebie dotyczy, zapisz się do kolejnej edycji Akademii Menedżera Innowacji. Nie pożałujesz.



Akademia Menedżera Innowacji (AMI) – autorski program Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) stworzony w celu przekazania pracownikom firm umiejętności i narzędzi w zakresie tworzenia i wdrażania innowacji w przedsiębiorstwach. Rekrutacja do V edycji programu potrwa do 14 października 2022 r., a zajęcia rozpoczną się jeszcze w grudniu br. i zakończą w czerwcu 2023 r. AMI jest projektem szkoleniowo-doradczym PARP, współfinansowanym ze środków europejskich Programu Wiedza Edukacja Rozwój (POWER). Program odpowiada na potrzeby przedsiębiorców otwartych na wdrażanie zmian w swoich firmach.

SAVE THE DATE

KONFERENCJA ONLINE

**FUNDUSZE
EUROPEJSKIE
FORUM
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI
25 PAŹDZIERNIKA 2022**

**/ FUNDUSZE EUROPEJSKIE /
/ NOWE PROGRAMY /
/ NOWE MOŻLIWOSCI /**

www.parp.gov.pl/forum



**Fundusze
Europejskie**



**Rzeczpospolita
Polska**

Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne



NIEZAWODNE GRZEJNIKI

Od 42 lat spółka Instal Projekt, należąca do czołówki producentów grzejników, rozwija się i poszerza swoją ofertę. W ostatnim czasie firma z Nowej Wsi koło Włocławka postawiła na grzejniki elektryczne i niebanalne wzornictwo.



Chcąc wzbogacić swoją ofertę, opracowała nowe modele grzejników elektrycznych dzięki środkom z Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój w wysokości ponad 3,1 mln zł. Dla Instal Projektu sięganie po fundusze europejskie nie jest niczym nowym. W toku swej działalności robił to wielokrotnie. – *Stale z nich korzystamy i rozwijamy firmę. Dużo inwestycji powstało dzięki unijnym projektom* – mówi Bartosz Ścierzyński, wspólnik firmy Instal Projekt, a jednocześnie kierownik projektu. – *Stanowią bazę do rozwoju i realizacji naszych celów. Dzięki nim jesteśmy coraz bardziej konkurencyjni i innowacyjni* – dodaje.

Patenty i prototypy

Pomysłów nie brakuje. Od początku istnienia przedsiębiorstwa inżynierowie z Instal Projektu wprowadzili ok. 150 patentów i wzorów przemysłowych, odpowiadając na zmieniające się preferencje i rosnące oczekiwania klientów. – *Stale monitorujemy rynek i zaobserwowaliśmy tendencję wzrostową w segmencie grzejników elektrycznych. W związku z tym chcieliśmy podnieść nasze kompetencje, więc nasz dział badań i rozwoju opracował prototypowe rozwiązania* – tłumaczy Bartosz Ścierzyński. W ten sposób powstały prototypy trzech nowych typów grzejników elektrycznych – EOS, Bionic i Bionic Eco, które dziś zajmują coraz ważniejszą pozycję w ofercie firmy.

Są to grzejniki płytowe, w których przewody grzejne umieszczone są wewnątrz grzejnika, dostarczając na powierzchnię energię emitującą ciepło. Temperatura urządzenia jest bezpieczna, gdyż nie przekracza 65°C. Powierzchnia tego typu grzejników jest stosunkowo duża, co mogłoby być ich wadą, ale w tym wypadku tak nie jest. Przeciwnie. – *Grzejnik jest o tyle atrakcyjny, że daną płytę można w dowolny sposób kształtować i personalizować. Możemy umieszczać na nich różne kolory, wizerunki, obrazy, ale także wycinać geometryczne wzory* – tłumaczy Bartosz Ścierzyński. – *W związku z tym jesteśmy w stanie tak elastyczną konstrukcją dopasować się do charakteru wnętrza i wymagań klienta.*



Grzejnik może więc mieć fantazyjny kształt, efektowną grafikę, ale też może być zupełnie niewidoczny w pomieszczeniu, jeżeli będzie miał np. wzór identyczny z tym, który jest na ścianie. Oryginalne wzornictwo to efekt współpracy z marką modową Paprocki&Brzozowski.

Zrobotyzowana linia

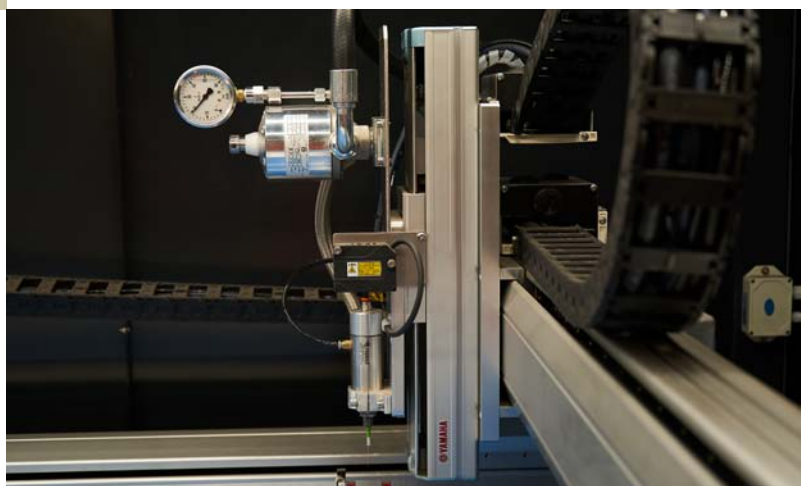
Aby firma mogła osiągnąć założone cele, konieczny był zakup specjalistycznych maszyn, które nie tylko pozwoliły wprowadzić na rynek nowe produkty, lecz również usprawniły produkcję tych, które już wcześniej były w ofercie, jak np. grzejniki ekranowe Inventio. Przedsiębiorstwo wzbogaciło się więc o stanowiska do frezowania płyt aluminiowych, zrobotyzowane stanowisko klejenia ekranów oraz nowoczesną linię lakierniczą. Jest w niej m.in. instalacja do szybkiej zmiany kolorów, pozwalająca na błyskawiczną realizację zleceń. Proces produkcji jest w pełni zautomatyzowany, ale też bardziej przyjazny dla środowiska.

– Na tym zależało nam szczególnie. Dzięki projektowi zmniejszyliśmy ilość odpadów podczas procesu lakierowania i ograniczyliśmy zużycie wody. Wprowadzając nowoczesną technologię alkalicznego odtłuszczenia powierzchni, całkowicie wyeliminowaliśmy fosforany w ściekach produkcyjnych – wyjaśnia Bartosz Ścierzyński. Zaimplementowane innowacje pozwoliły na

wydłużenie gwarancji, czyniąc z Instal Projektu lidera rynkowego w tym obszarze.

Zgodnie z trendem

Inwestycja przynosi efekty. Firma notuje wzrost sprzedaży, a ubiegły rok był pod tym względem najlepszy w historii. Produkty Instal Projektu, przeznaczone zarówno do mieszkań, jak i obiektów użyteczności publicznej, można kupić w Polsce i za granicą,



szczególnie w Niemczech, Holandii, Czechach i Słowacji. Ważnym rynkiem dla firmy była i wciąż jest Ukraina. Wzrost sprzedaży jest widoczny zwłaszcza w segmencie grzejników elektrycznych i grzałek elektrycznych. Towarzyszy mu coraz wyraźniej zauważalny spadek zainteresowania instalacjami centralnego ogrzewania.

Projekt „Wdrożenie nowej technologii produkcji grzejników płytowych” idealnie wpisał się więc w obowiązujący obecnie trend rynkowy. – W oparciu o technologię, którą wdrożyliśmy ze środków unijnych, produkujemy grzejniki elektryczne, ale także grzałki do grzejników centralnego ogrzewania. Dzięki ulepszonym procesom są one jeszcze bardziej niezawodne. W znaczący sposób umocniliśmy się na rynku zarówno polskim, jak i zagranicznym – podsumowuje Bartosz Ścierzyński.

MEBLE jak klocki

W branży meblarskiej rynek jest duży, a konkurencja olbrzymia. Żeby rozwijać się z sukcesem, należy ciągle polepszać ofertę i wyróżniać się spośród wielu podmiotów na rynku. Mieć pomysł, jak wyprzedzić innych.

Konkurencja na rynku meblarskim w samej Polsce jest ogromna. Około 30 tys. różnej wielkości przedsiębiorstw odpowiada za 2,3% polskiego PKB, a nasz kraj jest czwartym największym eksporterem mebli na świecie. W ubiegłym roku wartość tego eksportu osiągnęła wartość prawie 70 mld zł. Okazuje się jednak, że nawet na tak wymagający rynek można wprowadzić produkt wyróżniający się zarówno jakością, jak i innowacyjnością.

Bez klucza, ale z oświetleniem

– *Pomysł zawsze bierze się z rozmów z klientami, badania rynku naszych odbiorców – musimy wiedzieć, czego klient oczekuje, ale też czego nie ma na rynku, gdzie jest nisza, czego jest mało. Trzeba być troszeczkę innym niż wszyscy* – mówi Marian Zabrocki, członek zarządu i współwłaściciel Fabryki Mebli „Zabroccy” sp. z o.o.

Idea wyróżnienia się spośród tysięcy producentów mebli w Polsce doprowadziła



do stworzenia oryginalnej koncepcji regałów do montażu bez użycia narzędzi. Mogą być one dowolnie komponowane z powtarzalnych elementów, które można też wymieniać, jeśli np. się zniszczą. Dodatkowym atutem jest możliwość wyposażenia tych mebli w zintegrowany system oświetleniowy. Podświetlane regały z ukrytymi przewodami elektrycznymi cieszą się popularnością przede wszystkim wśród restauratorów, którzy w ten sposób mogą atrakcyjniej prezentować swoją ofertę. Zainstalowane oświetlenie sterowane jest za pomocą pilota, którym można nie tylko włączać, wyłączać i regulować jasność, ale też zmieniać kolor światła.

System mebli tego typu wymaga, żeby produkcja określonych elementów była powtarzalna – żeby poszczególne rodzaje elementów były identyczne i w razie

potrzeby można je było wymienić. Produkcja musi być więc w pełni zautomatyzowana. Dofinansowanie z Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój na projekt „Opracowanie i wdrożenie nowego projektu wzorniczego w firmie Fabryka Mebli Zabroccy sp. z o.o.” zostało przeznaczone nie tylko na opracowanie projektu, ale również zakup maszyn niezbędnych do uruchomienia produkcji.

W fabryce położonej w sercu Borów Tucholskich – w Okoninach Nadjeziornych – pojawiły się linia UV do olejowania, formatyzerko-oklejarka dwustronna do obrzeży i szlifierka szerokotaśmowa. Można na nich wykonywać różne meble, ale są one wykorzystywane przede wszystkim do produkcji systemu regałowego będącego owocem projektu. – *Maszyny pozwoliły nam osiągnąć wyższą jakość i powtarzalność. A dzięki całemu projektowi mogliśmy rozwinąć swoje pomysły i nadać im kształt, zaproponować klientowi coś innego* – podkreśla Marian Zabrocki.

Jakość i prostota

Firma Zabroccy jest obecna zarówno w Polsce, jak i na rynkach zagranicznych. Nie tylko europejskich, jak Niemcy czy Wielka Brytania, ale też m.in. w Stanach Zjednoczonych. Jak zauważa Marian Zabrocki, to szczególnie wymagający rynek, na który trzeba przygotować ofertę wyróżniającą się przede wszystkim jakością. Cenami trudno konkurować z firmami z Dalekiego Wschodu, więc trzeba szukać innych dróg do sukcesu. – *Wygrywa się jakością, rzetelnością i terminowością dostaw. Żeby się przebić i zaistnieć na rynku, należy szukać nowych projektów i wypracowywać wysoką jakość, proponować coś innego i lepszego. Tylko w taki temat warto wchodzić, bo meble o niskiej jakości i cenie nie opłaca się tak daleko wysyłać* – zaznacza Marian Zabrocki. Ta zasada oczywiście dotyczy też innych rynków.

Nie tylko jakość, ale również prostota regałów z Fabryki Mebli „Zabroccy” decydują o ich

sukcesie. Chodzi o prostotę montażu. – *Dziś ludzie nie chcą dostawać w zestawie paczki śrubek, wkrętów, kołków itp., ażeby móc zmontować mebel. Znacznie chętniej wyjmą z paczki elementy i szybko je złożą – bez narzędzi. Ten pomysł bardzo się sprawdza* – mówi współwłaściciel firmy. – *Z dostępnych elementów można zbudować mebel różnej wielkości. Jest on powtarzalny i można go rozbudowywać* – dodaje. Przypomina to więc nieco zabawę klockami, tyle że efekty tych działań są znacznie większe.



KOLEJNE FIRMY OTRZYMAJĄ WSPARCIE Z FUNDUSZY NORWESKICH

PARP ogłosiła wyniki II konkursu w ramach schematu „Innowacje w obszarze wód śródlądowych lub morskich – Blue Growth” finansowanego z Funduszy Norweskich. Wsparcie otrzyma 20 projektów spośród 136 złożonych.



Konkurs miał na celu zwiększenie konkurencyjności mikro, małych i średnich firm prowadzących działalność w obszarze wód śródlądowych, morskich lub ich bezpośredniego otoczenia. Wdrażane przez nie innowacyjne procesy, produkty, usług bądź rozwiązania powinny prowadzić do rozwoju działalności oraz wzrostu przychodów, zysku lub zatrudnienia. Projekty mogły również przyczynić się do ograniczenia zanieczyszczenia wód i ich otoczenia.

Podstawowy budżet w ramach II edycji konkursu wynosił 9,35 mln euro, jednak został zwiększony do 21,5 mln euro. Umożliwia to rekomendowanie do udzielenia wsparcia nie 8, a 20 projektów. Łącznie pozytywnie ocenionych zostało 60 projektów, zatem 40 trafiło na listę rezerwową.

– Aż 17 spośród 20 projektów rekomendowanych do dofinansowania to projekty partnerskie z podmiotami z Norwegii – państwa-darczyńcy. Warto podkreślić, że podczas oceny wniosków projekty te miały szansę na otrzymanie dodatkowych punktów. Projekty

złożone wspólnie z norweskimi partnerami były bardziej innowacyjne, lepiej przygotowane i prezentowały dobrą finansową wykonalność. Wśród projektów wybranych do dofinansowania najwięcej dotyczyło sektora produkcji (łódzie, konstrukcje pływające, sprzęt metalowy), inwestycji budowlanych oraz turystyki – podsumował Dariusz Budrowski, prezes Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

6 zwycięskich projektów będzie prowadzonych w woj. warmińsko-mazurskim, 3 w lubelskim, 2 w małopolskim, 2 w pomorskim i po 1 w województwach: kujawsko-pomorskim, zachodniopomorskim, lubuskim, dolnośląskim, śląskim, podkarpackim oraz łódzkim.

Jeden z wybranych projektów zakłada usuwanie fosforanów z wód powierzchniowych za pomocą mikrokapsulek. Dofinansowanie otrzyma również m.in. ekologiczny czarter jachtów na obszarze Wielkich Jezior Mazurskich oraz Portowa Stacja Tankowania Wodoru – opracowanie i wdrożenie innowacyjnego produktu w obszarze wód morskich.

Lista projektów rekomendowanych do udzielenia wsparcia znajduje się w zakładce „[Wyniki i archiwum](#)”. Wszyscy wnioskodawcy mogą sprawdzić aktualny status swojego projektu, logując się do lokalnego systemu elektronicznego pod adresem <https://lsi-fn.parp.gov.pl/>.

Konkurs „Innowacje w obszarze wód śródlądowych lub morskich – Blue Growth” jest finansowany ze środków Norweskiego Mechanizmu Finansowego na lata 2014-2021 w ramach Programu „Rozwój przedsiębiorczości i Innowacje”. [Więcej informacji o konkursie.](#)

TARGI GAMESCOM 2022



24-26 sierpnia w Kolonii odbywały się największe targi gier interaktywnych i rozrywki w Europie – Gamescom, które odwiedziło ponad 265 tysięcy osób. Swoją ofertę zaprezentowało ponad 1,1 tysięcy wystawców z 53 krajów.

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości zorganizowała polskie stoisko narodowe. Gamedev to młoda i najdynamiczniej rozwijająca się branża przemysłu kreatywnego. Z raportu „The Game Industry of Poland 2021” (PARP) wynika, że wzrost przychodów branży gier w Polsce, w ujęciu rok do roku, od trzech lat utrzymywał się na poziomie blisko 30%, a w 2020 r. jeszcze przyspieszył. W 2021 r. liczba osób zatrudnionych w branży gier w Polsce wzrosła o 24% w stosunku do roku poprzedniego.

Na naszym stoisku została zaprezentowana oferta niemal 70 polskich firm, z czego przedstawiciele ponad 40 byli obecni w Kolonii,

mając okazję do nawiązania kontaktów biznesowych z partnerami z całego świata.

Polskie firmy znajdują się w ścisłej czołówce światowych producentów gier. Ponad 460 podmiotów zajmuje się produkcją oraz wydawaniem gier wideo. W „Top 200 Steam wishlists” (ranking najbardziej oczekiwanych tytułów) nasz kraj jest liderem – na wishlistach światowych graczy aż 38 tytułów gier dotyczyło polskich firm. Z każdym rokiem rośnie rekord przychodów polskich firm z branży gamingowej – w 2020 roku osiągnęły one wartość niemal miliarda euro. Potencjał polskiego sektora gamedev był widoczny także podczas targów Gamescom. Nie tylko polskie stoisko promocyjne, ale także stoiska rodzimych przedsiębiorców, takich jak Techland, AimControllers, Bloober Team czy Knoocker – interactive game & multimedia whiteboard, cieszyły się ogromnym zainteresowaniem zwiedzających.

DESIGN W POLSKICH FIRMACH

Program Inteligentny Rozwój (POIR) wspiera m.in. wzornictwo, które jest ważnym elementem projektowania nowych produktów i usług. Dzięki realizowanemu przez PARP konkursowi „Design dla przedsiębiorców” tylko w ubiegłym roku roku do firm tworzących innowacyjne projekty wzornicze trafiły 64 mln zł wsparcia z Funduszy

Europejskich. W sumie w latach 2014-2022 PARP podpisała z przedsiębiorcami 697 umów na kwotę ponad 357 mln zł. Dotacje pozyskane w konkursie pozwalają w sposób etapowy i planowy, przy udziale doświadczonego grona eksperckiego, wprowadzać na rynek nowe produkty i usługi ([zobacz więcej](#)).

19

SME FUND

Do 16 grudnia 2022 r. firmy zainteresowane udziałem w programie Fundusz dla MŚP (SME Fund) muszą elektronicznie złożyć wniosek za pośrednictwem strony internetowej EUIPO. W ramach inicjatywy można uzyskać do 2250 euro wsparcia finansowego, które należy przeznaczyć na zarządzanie własnością intelektualną firmy i jej ochronę. Dofinansowanie obejmuje różne opłaty urzędowe związane z ochroną znaków towarowych, wzorów przemysłowych, a nawet z uzyskaniem ochrony patentowej.

Firma, która otrzyma pozytywną decyzję o przyznaniu dofinansowania w programie



SME Fund, po złożeniu wniosku do Urzędu Patentowego RP o ochronę znaku towarowego (rejestrację wzoru przemysłowego) i o udzielenie ochrony patentowej będzie miała cztery miesiące na aktywację bonu (lub nawet sześć, jeśli wystąpi o przedłużenie), licząc od daty przyznania dofinansowania.

PROGRAM „KOMPETENCJE DLA SEKTORÓW” DLA BRANŻY BUDOWLANEJ

Jeszcze przez niecały rok (do 31 sierpnia 2023 r.) przedsiębiorcy branży budowlanej mogą skorzystać z programu szkoleniowo-doradczego „Kompetencje dla sektorów” i „Kompetencje dla sektorów 2”. Uzyskane dofinansowanie można przeznaczyć na:

- usługi szkoleniowe
- usługi doradcze
- studia podyplomowe.

Wśród tematów szkoleń dla branży budowlanej są m.in.: wykorzystywanie dronów w budownictwie, kierowanie projektami budowlanymi w zakresie techniczno-finansowym czy umiejętność bezpiecznej obsługi sprzętu budowlanego i maszyn budowlanych typu spycharki, równiarki, koparki.



DNI OTWARTE

Funduszy Europejskich

7- 9 października 2022 r.

- » Zwiedzanie
- » Wystawy
- » Warsztaty i szkolenia
- » Zajęcia sportowe
- » Pikniki rodzinne
- » Tańsze usługi
- » I wiele innych atrakcji

WEŹ UDZIAŁ!
SPRAWDŹ!
PRZEKONAJ SIĘ!
SKORZYSTAJ!

Więcej informacji na



Dni Otwarte.eu



Europa w moim regionie



Rzeczpospolita
Polska



Ministerstwo
Funduszy
i Polityki Regionalnej

Unia Europejska
Europejskie Fundusze
Strukturalne i Inwestycyjne

