

enterprise
europe
network



PODLASKA FUNDACJA
ROZWOJU REGIONALNEGO

Biuletyn Enterprise Europe Network

nr 04 – kwiecień 2018



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki



Słowem wstępu

Szanowni Państwo!

Oddajemy w Państwa ręce kolejny numer Biuletynu projektu Enterprise Europe Network, w którym publikujemy m.in.:

- Podsumowanie Vademecum rynków zagranicznych poświęcone Niemcom.
- Informacje o planowanej misji handlowej i uczestnictwa w targach Hannover Messe.
- Informacje o planowanej giełdzie kooperacyjnej branży ICT w trakcie targów CeBIT.
- Gros ofert i zapytań od kontrahentów zagranicznych, zainteresowanych współpracą biznesową i technologiczną z polskimi firmami.
- Opis czym jest Enterprise Europe Network i jak współpraca z nami przekłada się na realne wyniki w biznesie.

Owocnej lektury!

Zespół Enterprise Europe Network
przy Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego

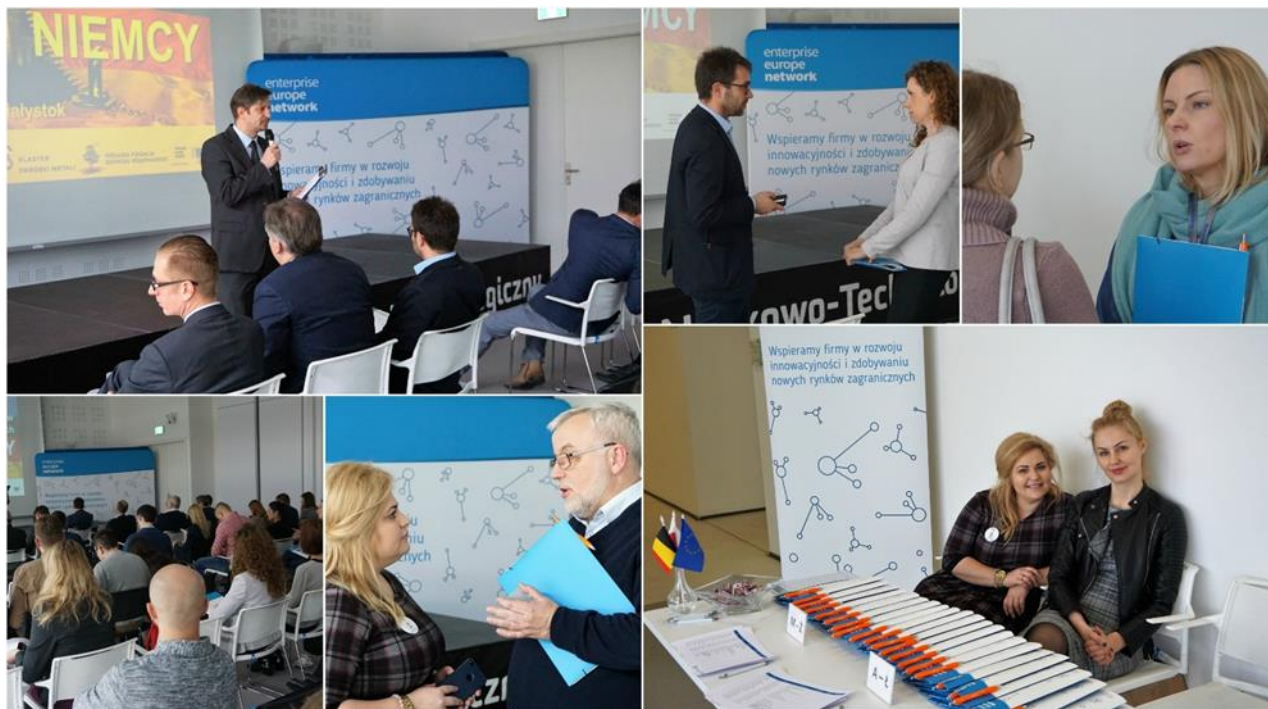
Spis treści

Słowem wstępu / Spis treści	2
Podsumowanie spotkania „Vademecum rynków zagranicznych - Niemcy”	3-4
Podsumowanie seminarium „Umowy międzynarodowe w obrocie gospodarczym”	5
Misja handlowa - Hannover Messe	6-7
Giełda kooperacyjna branży ICT - targi CeBIT	8-9
„Granty na badania i innowacje”, czyli proste dotacje dla podlaskich firm	10
Współpraca biznesowa	
- zapytania	11
- oferty	12
Współpraca technologiczna	
- oferty	13-14
Czym jest Enterprise Europe Network?	16
Co zyskam dzięki waszemu wsparciu?	17
Jak mogę nawiązać współpracę?	18
Dane kontaktowe	19

Podsumowanie "Vademecum rynków zagranicznych - Niemcy"

Kolejne "Vademecum rynków zagraniczny" już za nami. W dniu 13 marca 2018 r. w siedzibie Białostockiego Parku Naukowo-Technologicznego odbyło się kolejne spotkanie z cyklu Vademecum rynków zagranicznych zorganizowane przez ośrodek Enterprise Europe Network przy PFRR. Tym razem spotkanie poświęcone było rynkowi Niemieckiemu. W ramach Vademecum poruszane były nie tylko kwestie gospodarcze i prawne, ale duży nacisk położono na przykłady praktyczne.

Serdecznie dziękujemy ekspertom z Polsko-Niemieckiej Izby Przemysłowo-Handlowej: Panom Pawłowi Kwiatkowskiemu i Rolandowi Fedorczykowi za przekazanie fachowej wiedzy, jak rozpocząć współpracę z rynkiem niemieckim i jak się po nim sprawnie poruszać. Szczególnie ciekawe były informacje na temat specyfiki i wyjątkowości rynku niemieckiego, praktyczne wskazówki, jak się przygotować do misji, targów oraz spotkań biznesowych z niemieckimi partnerami.



Podsumowanie “Vademecum rynków zagranicznych - Niemcy”

Serdecznie dziękujemy również Panu Janowi Zadykowiczowi, Prezesowi Zarządu Jazon Sp. z o.o., za bardzo ciekawą prezentację i praktyczne wskazówki jak nawiązać i utrzymać współpracę z kontrahentem niemieckim. „Merytoryczne i niesamowicie ciekawe wystąpienie pana Jana Zadykowicza z firmy Jazon” - to jedna z opinii uczestników. Dziękujemy!

Najliczniejszą grupę stanowili podlascy przedsiębiorcy, którzy zamierzają rozpocząć współpracę z rynkiem niemieckim lub już na nim działają, ale szukają praktycznych wskazówek.

Jednocześnie dziękujemy wszystkim uczestnikom za liczne przybycie i aktywny udział w Vademecum oraz pozytywne oceny: „spotkanie dopięte pod każdym względem”, „wysoki poziom merytoryczny”, „mogłoby być dłuższe, bo było bardzo ciekawe”, bardzo dobra organizacja, profesjonalne przedstawienie tematu”, „odpowiednia oprawa graficzna, kultura i dyscyplina”, „praktyka potwierdzona biznesem”. Jest nam niezmiernie miło, iż Vademecum spełniło Państwa oczekiwania i mamy nadzieję, że uzyskanie informacji przyczynią się do Państwa sukcesu w podboju rynku niemieckiego.

Kontynuując temat rynku niemieckiego – to już w kwietniu razem z [Klaster Obróbki Metali](#) oraz z przedsiębiorcami z regionu jedziemy na misję na Międzynarodowe Targi [HANNOVER MESSE 2018](#), a w czerwcu zapraszamy do udziału w spotkaniach biznesowych w ramach targów [CEBIT 2018](#). Więcej informacji na naszej stronie www.pfrr.pl.



Anna Wrześcińska
Enterprise Europe Network
Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego

Podsumowanie seminarium „Umowy w międzynarodowym obrocie gospodarczym”

W dniu 23 marca 2018 r. ,w Parku Przemysłowym Łomża przy ul. Sikorskiego 166 odbyło się seminarium „Umowy w międzynarodowym obrocie gospodarczym – zawieranie i zabezpieczanie”. Poprowadziła je pani Monika Drab-Grotowska – Radca prawy z Kancelarii Drab-Grotowska, Juszczyńska, Achler.

Spotkania rozpoczął Pan Andrzej Kielczewski Prezes Parku Przemysłowego Łomża, który przybliżył cel seminarium. *Umowy zawieramy w czasie „pokoju” ale na czas „wojny” – dlatego też ważne jest aby dobrze zabezpieczyć swoje interesy* – stwierdził Prezes Parku. Następnie Pan Wojciech Szmit reprezentujący Podlaską Fundację Rozwoju Regionalnego zaprezentował projekt Enterprise Europe Network.

Podczas seminarium poruszane były następujące zagadnienia z tematyki umów w obrocie międzynarodowym:

- elementy profesjonalnej umowy
- zabezpieczenie interesów na etapie negocjacji
- różnice pomiędzy listem intencyjnym a umową przedwstępną
- formy prawne zabezpieczania wykonania umowy
- oferta i jej przyjęcie wg prawa krajowego i międzynarodowego
- zaliczka a zadatek - różnice w prawie krajowym i międzynarodowym
- reguły INCOTERMS
- sposoby dochodzenia roszczeń

Seminarium zakończyło się panelem dyskusyjnym, na którym zostały poruszone kwestie nurtujące uczestników spotkania. Wieloletnie doświadczenie prelegentki w tematyce umów międzynarodowych pozwoliło na owocną dyskusję nad problemami napotykanymi przez gości seminarium w trakcie zawierania i realizacji umów międzynarodowych.



Misja handlowa podlaskich firm z branży metalowej i branż powiązanych do Niemiec

Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego we współpracy z Klastrem Obróbki Metali zapraszają podlaskie firmy z branży metalowej i branż powiązanych zainteresowane nawiązaniem współpracy z niemieckimi partnerami do udziału w misji handlowej do Niemiec w dniach 23-25 kwietnia 2018 r. Program misji obejmuje zwiedzanie targów HANNOVER MESSE, udział w spotkaniach kooperacyjnych podczas tych targów oraz wizyty studyjne w niemieckich firmach.

Dlaczego Niemcy?

W tym kraju, w Hanowerze, odbywają się co roku największe na świecie targi przemysłowe – HANNOVER MESSE. Dla większości firm jest to punkt obowiązkowy planu wyjazdów zagranicznych, pokaz ich siły i prestiżu oraz otwartości na nowe kontakty. Wiele firm, zwłaszcza mniejszych i młodszych, nie może sobie pozwolić na taki wyjazd ze względu na koszty i brak doświadczenia.

Kierunek ten wskazał nasz Partner – Klaster Obróbki Metali. Analiza potrzeb członków Klastra wykazała, że HANNOVER MESSE to kluczowe dla nich wydarzenie wystawiennicze, jednak nie wszystkie firmy miały już możliwość uczestnictwa w nim.

Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego, dzięki współpracy międzynarodowej w ramach projektu Enterprise Europe Network, ma możliwość zaoferowania podlaskim firmom bezpłatnego zwiedzania targów i udziału w spotkaniach kooperacyjnych. W innym przypadku koszty udziału wyniosłyby ponad 600 zł.

Ramowy program misji	
23.04.2018	Wyjazd z Białegostoku około 7.00 Obiad w trasie Dojazd do Hanoweru w godzinach wieczornych Nocleg w Niemczech
24.04.2018	Spotkania kooperacyjne i zwiedzanie targów HANNOVER MESSE Uroczysta kolacja dla uczestników misji Nocleg w Niemczech
25.04.2018	Wizyty w firmach niemieckich wybranych wraz z uczestnikami misji Wyjazd z Hanoweru około 16.00. Powrót do Białegostoku około 6.00 następnego dnia

Warunki uczestnictwa w misji handlowej

Firmy zainteresowane udziałem w misji handlowej są zobowiązane:

do 10 lutego 2018 r. wysłać zgłoszenie do Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego (formularz zgłoszeniowy);

do 15 lutego 2018 r. zarejestrować się na oficjalnej stronie spotkań kooperacyjnych HANNOVER MESSE (udział w spotkaniach kooperacyjnych jest warunkiem koniecznym wyjazdu na misję):

www.een-matchmaking.com/Registration/hannovermesse2018/regParticipant/edit/0?partnerId=1501&tabs=1&landid=24

Udział w spotkaniach kooperacyjnych jest **bezpłatny dla podlaskich firm**, które dokonają rejestracji **przed 15.02.2018 r.** Dodatkowo firmy te otrzymają wejściówkę na targi HANNOVER MESSE. W celu utrzymania wysokiego poziomu wydarzenia i ograniczenia zjawiska nieodbywających się, a umówionych spotkań, **w przypadku rezygnacji z udziału** zarejestrowana firma obciążona zostanie **opłatą 150 EUR.**

Rejestracja **po 15.02.2018 r.** również będzie możliwa, jednak koszt udziału w wydarzeniu w takim przypadku wyniesie **119 EUR.** Opłata w kwocie **75 EUR** zostanie doliczona również za każdego dodatkowego uczestnika spotkań z danej firmy. Dodatkowo firma będzie musiała ponieść koszt jednodniowej wejściówki na targi w kwocie **31 EUR.**

Ośrodek Enterprise Europe Network pokryje koszt transportu, obsługi uczestników przed i w trakcie misji oraz uroczystej kolacji 24 kwietnia 2018 r. Uczestnik pokrywa koszty noclegu i wyżywienia we własnym zakresie. Dodatkowo, w przypadku rezygnacji z udziału w spotkaniach kooperacyjnych poniesie koszt 150 EUR.

Co to są spotkania kooperacyjne

Giełdy kooperacyjne są dobrym rozwiązaniem dla przedsiębiorców, którzy chcą w jednym miejscu i w krótkim czasie mieć dostęp do wielu partnerów z zagranicy i móc wybrać tylko tych, z którymi widzą możliwość rzeczywistej współpracy. Giełda kooperacyjna jest właśnie tak skonstruowana – uczestnicy zamieszczają na specjalnej platformie internetowej krótkie opisy swojej działalności i określają z góry, jaki typ współpracy ich interesuje. Sami decydują, kogo zaprosić na spotkanie B2B, czyje zaproszenie przyjąć, a z którego zaproszenia zrezygnować. Uczestnik, po otrzymaniu harmonogramu, wie, z kim, o której i przy którym stoliku odbędzie spotkanie i może się do nich przygotować. Rozmowy trwają maksymalnie pół godziny. Jest to wystarczający czas, by zaprezentować swoją propozycję, wysłuchać propozycji rozmówcy i sprawdzić, czy ta „szybka randka” daje nadzieję na dłuższy związek. Takie rozwiązanie pozwala zdecydowanie efektywniej zaplanować swój czas podczas targów i umożliwia umówienie wielu spotkań z zagranicznymi przedsiębiorcami.

Wsparcie techniczne

W przypadku pytań lub problemów z rejestracją prosimy o kontakt z organizatorami misji:

Sylwia Gleń – tel. 504 125 332, e-mail glen@pfrf.pl

Magdalena Borys – tel. 668 620 065, e-mail borys@pfrf.pl

Anna Wrześcińska – tel. 604 079 373, e-mail wrzesinska@pfrf.pl



PODLASKA FUNDACJA
ROZWOJU REGIONALNEGO



Spotkania biznesowe na CeBIT 2018, Hanower, 12-15.06.2018 r.

Ośrodek Enterprise Europe Network przy Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego po raz kolejny jest współorganizatorem giełdy kooperacyjnej B2B Future Match 2018, która odbędzie się podczas międzynarodowych targów CeBIT 2018, w dniach 12-15 czerwca 2018r. w Hanowerze w Niemczech.

CZYM JEST CeBIT i FUTURE MATCH

Targi CeBIT to jedne z najstarszych i zarazem największych międzynarodowych targów informatycznych oprogramowania, sprzętu komputerowego i nowych technologii organizowanych na Starym Kontynencie. Odbywające się od 1986 roku targi, zlokalizowane w Hanowerze, niezmiennie przyciągają setki tysięcy odwiedzających z całego świata, przedstawicieli świata biznesu i nowoczesnych technologii.

Jest to świetna okazja by spotkać się w jednym miejscu i nawiązać bezpośrednie kontakty z wieloma zagranicznymi partnerami, kontrahentami, klientami.

Giełda kooperacyjna Future Match to seria następujących po sobie, krótkich spotkań biznesowych, tzw. „szybkich randek dla biznesu”. Przedsiębiorca, który zdecyduje się na udział w spotkaniach, jeszcze przed wyjazdem będzie wiedział z kim i w jakim celu się spotyka. Pozwoli to na szybki i bardzo efektywny networking z zagranicznymi podmiotami wstępnie zainteresowanymi współpracą.

KONTAKT

Jeżeli są Państwo zainteresowani udziałem w giełdzie kooperacyjnej, jest bezpośredni kontakt z pracownikami odpowiedzialnymi za organizację giełdy kooperacyjnej.

Na Państwa pytania odpowiedzą:

Łukasz Sakowski, sakowski@pfr.pl, kom: +48 696 302 706

Karolina Oblacewicz, oblacewicz@pfr.pl, tel.: +48 515 826 333

REJESTRACJA KROK PO KROKU

1. Zainteresowana firma w formularzu rejestracyjnym określa profil swojej działalności oraz rodzaj współpracy, którą chciałaby nawiązać.
2. Dane zarejestrowanych firm umieszczane są w katalogu on-line na stronie internetowej giełdy.
3. Z katalogu on-line zarejestrowani uczestnicy dokonują wyboru firm, z którymi chcieliby spotkać się podczas giełdy.
4. W dniach 12-15 czerwca 2018 r. na stoisku D18 na 16. hali wystawienniczej, przy ponumerowanych stolikach, odbędą się serie uprzednio zaaranżowanych 30-minutowych, indywidualnych spotkań.

KOSZTY

Udział w giełdzie kooperacyjnej Future Match 2018 wyniesie około 110 Euro (plus 19% VAT), opłata zawiera:

- rejestrację firmy i wpisanie do katalogu uczestników giełdy,
- bilet wstępu na targi dla przedstawiciela zarejestrowanej firmy.

Uwaga! W przypadku rejestracji na giełdę kooperacyjną i nie wzięcia w niej udziału lub wzięcia udziału, ale nie umówienia żadnych spotkań nie można ubiegać się o zwrot opłaty rejestracyjnej.

Każda firma, niezależnie od reprezentowanej branży, zainteresowana zakupem usług IT od uczestników giełdy kooperacyjnej może wziąć udział w wydarzeniu bezpłatnie - jej przedstawiciel, po weryfikacji i akceptacji profilu, otrzyma wejściówki uprawniające nie tylko do rozmów z potencjalnymi kontrahentami, ale również do wstępu na wszystkie hale wystawiennicze.

Transport i zakwaterowanie w trakcie trwania giełdy uczestnicy pokrywają we własnym zakresie.

HARMONOGRAM REJESTRACJI

Rejestracja uczestników i profilu trwa od 15 lutego do 3 czerwca 2018 r.

Wybór partnerów do spotkań trwa od 1 maja do 4 czerwca 2018 r.

Giełda kooperacyjna odbędzie się w dniach 12-15 czerwca 2018 r.

Oficjalnym językiem spotkań będzie **język angielski**.

Wszystkie informacje dotyczące giełdy kooperacyjnej znajdują Państwo również na stronie samego wydarzenia, pod adresem:

<https://futurematch2018.b2match.io>



PODLASKA FUNDACJA
ROZWOJU REGIONALNEGO



Granty na badania i innowacje czyli proste dotacje dla podlaskich firm – zamknięcie naboru

Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego zakończyła nabór wniosków o **granty, czyli dotacje na rozwój podlaskich firm**.

Na stronie Projektu (<http://grantynainnowacje.pl/>) pojawiła się informacja, że **w dniu 30.03.2018r.** wartość przedsięwzięć wynikająca z zawartych umów powiększona o wartość wniosków pozostających w ocenie przekroczyła 10 600 000 zł. Zgodnie z pkt. 7.1 „Regulaminu powierzania grantów na badania i innowacje” **nabór wniosków o powierzenie grantu został zamknięty.**



Współpraca biznesowa – zapytania

Nr oferty	Skrócony opis oferty
BRDE20170116001	Młoda niemiecka firma sprzedająca produkty własnej marki poprzez sklepy internetowe i platformy handlu elektronicznego poszukuje umów produkcyjnych z europejskimi producentami małych artykułów domowych do gotowania i pieczenia oraz artykułów do wyposażenia łazienek.
BRNL20170929001	Holenderskie MŚP, które projektuje i sprzedaje zabawki drewniane i tekstylne używane jako dekoracje, poszukuje partnera do produkcji wysokiej klasy zabawek. Partner powinien używać do produkcji drewna litego FSC oraz obsługiwać cały proces od zakupu do opakowania. Umowa dotycząca produkcji jest oferowana partnerowi, który chce zacząć od małej ilości produktów i może zwiększyć produkcję, gdy sprzedaż się rozpocznie.
BRDE20170116001	Niemiecka firma sprzedająca produkty własnej marki poprzez sklepy internetowe i platformy handlu elektronicznego poszukuje umów produkcyjnych z europejskimi producentami małych artykułów do gotowania, pieczenia i domowych oraz wyposażenia łazienek i domowych.
BRFR20170803001	Francuska firma produkuje rozwiązania wełny drzewnej do transportu i pakowania drobnych produktów i domowych ptaków. Firma poszukuje dostawcy beli z wełny drzewnej na podstawie umowy produkcyjnej.
BRSE20171102001	Szwedzka firma z branży dekoracyjnej i mody dla dzieci poszukuje producentów ekologicznych tkanin, którzy mają w swojej ofercie również usługi druku na tkaninach.
BOIT20171018001	Włoska firma, funkcjonująca od 2012 na rynku organicznych, bezpiecznych dla środowiska biostymulatorów opartych o kwasy humusowe poszukuje dystrybutorów i przedstawicieli handlowych. Wykorzystanie kwasów humusowych wzmacnia naturalną odporność, zdrowie i witalność roślin.
BRSE20170608001	Szwedzka firma poszukuje w Polsce partnerów do produkcji unikalnych wózków narzędziowych. Głównym materiałem używanym w wózkach jest sklejka, zatem partnerzy powinni mieć możliwość obróbki CNC dużych paneli z tego materiału. Partnerem mogą zostać również firmy, które mogą świadczyć usługi cięcia laserem CNC i usługi obróbki laserowej aluminium, a także firmy produkujące komponenty, takie jak koła przemysłowe, prowadnice szuflad kulkowych, elementy elektryczne, drzwi żaluzjowe i opakowania kartonowe.

Współpraca biznesowa – oferty

Nr oferty	Skrócony opis oferty
BOFI20170821001	Fińska firma produkuje uniwersalny balsam na bazie żywicy świerkowej, o właściwościach przeciwbakteryjnych i regenerujących skórę. Żywica zbierana jest ręcznie w fińskich lasach, co zapewnia bezpieczeństwo drzewostanu. Firma poszukuje dystrybutorów o podobnym, pro-ekologicznym etosie, zainteresowanych promocją i sprzedażą tego balsamu w Polsce. Współpraca opierać się będzie na umowie dystrybucyjnej.
BOUK20170818003	Firma z UK opracowała platformę dającą dostęp do sieci ekspertów z zakresu sztucznej inteligencji (AI) i systemów uczących się (ML). Firma zainteresowana jest nawiązaniem współpracy typu joint venture, jak i umową o świadczeniu usług z partnerami z różnych rynków.
BOPT20170814002	Firma z Portugalii, doświadczony producent serów, zainteresowany jest rozszerzeniem swojej działalności na nowe rynki zagraniczne i poszukuje dystrybutorów i resellerów do nawiązania współpracy w oparciu o umowę dystrybucyjną lub agencyjną.
BOIE20170215001	Irlandzka firma produkuje ręcznie ciemną czekoladę i poszukuje dystrybutorów w Europie, USA i Kanadzie. Produkowana czekolada doskonale odnalazła się w niszy w Irlandii, w związku z czym firma chciałaby wejść na nowe rynki. Produkowana czekolada wyrabiana jest ręcznie, w oparciu o tradycyjną recepturę i na bazie wysokiej jakości składników.
BOUA20170621001	Ukraiński producent jest największym podmiotem w swoim kraju oferującym wysokiej jakości środki dezynfekcyjne i antyseptyczne. Firmę założono w 2001 i ma ona w swojej ofercie ponad 30 produktów różnego zastosowania. Firma ma własne laboratorium. Firma poszukuje dystrybutorów, hurtowników, jednostek medycznych i dostawców. Preferowana forma współpracy to umowa dystrybucyjna i agencyjna.
BORU20170808004	Rosyjski producent dronów i systemów obrazowania lotniczego w 3D i wideo monitoringu poszukuje partnerów do nawiązania współpracy dystrybucyjnej.

Współpraca technologiczna – oferty

Nr oferty	Skrócony opis oferty
TOLV20170215001	Uniwersytet Łódzki opracował wbudowane bezprzewodowe systemy czujników do monitorowania obiektów i automatycznego podejmowania decyzji bez udziału człowieka. Systemy wbudowane w zależności od pól aplikacji, zadań i typów czujników bezprzewodowych umożliwiają monitorowanie / kontrolę / manipulowanie ruchem, prędkością obiektu, kierunkiem, temperaturą, wilgotnością, światłem, ciśnieniem i innymi parametrami. Uniwersytet oferuje współpracę na podstawie umowy handlowej z pomocą techniczną.
TOLV20170220001	Uniwersytet Łódzki opracował włókna ulegające biodegradacji do druku 3D, przyjazne dla środowiska, technicznie równoważne z ich kopalnymi odpowiednikami, kompatybilne z szeroką gamą komputerów stacjonarnych 3D w bardzo konkurencyjnych cenach. Uniwersytet proponuje współpracę na podstawie porozumień o współpracy w dziedzinie badań w celu zmodyfikowania włókna ciągłego do konkretnych zastosowań, jak również oferuje umowy handlowe z pomocą techniczną.
TOIT20161028001	Włoski wynalazca opracował system przeciwpożarowy oparty na dronach do uruchamiania płynów gaśniczych na odległych obszarach dotkniętych pożarami i trudno dostępny dla nich przez wozy strażackie i samoloty przeciwpożarowe. Wynalazca szuka umowy licencyjnej. Proponowane rozwiązanie może być interesujące dla firm produkujących urządzenia przeciwpożarowe. Wynalazca jest gotowy do zaoferowania tej technologii na podstawie niewykluczającego licencjonowania patentowego. Wyłączne licencje będą rozpatrywane pod warunkiem negocjacji z partnerami perspektywnymi.
TOSG20171113001	Singapurski instytut badawczy opracował wygodną i łatwą w użyciu przekładkę, która po użyciu z inhalatorem upraszcza protokół podawania leku. To inteligentne urządzenie zapewnia optymalne wdychanie, dając pewność, że leki są dostarczane do płuc. Wyposażony jest we wskaźnik wizualny wraz z przypomnieniem o lekach i funkcjami interaktywnymi. Instytut stara się współpracować z MŚP lub instytucjami badawczymi / opieki zdrowotnej poprzez umowy licencyjne lub umowy o współpracy badawczej.
TOIT20161130001	Włoski innowacyjny startup, aktywny w sektorze biotechnologii, hoduje owady w pilotażowej fabryce, aby stworzyć sieć produkcyjną, która mogłaby zaspokoić ekonomiczne, środowiskowe i społeczne potrzeby o wysokim stopniu zrównoważenia. System wytworzy, poprzez ekstrakcję z owadów, molekuly, które będą wykorzystywane w rolnictwie, przemyśle chemicznym i przemyśle. Startup szuka różnych partnerów w ramach umowy o świadczenie usług, współpracy badawczej lub umowy o współpracy technicznej.
TRIT20171011001	Włoskie MŚP planuje wprowadzenie nowej gamy produktów opartych na papierach roślinnych (papierek niedrzewny) w celu zaproponowania bardziej zrównoważonego podejścia do cyklu produkcyjnego i poszukuje innowacyjnych papierów opartych na odpadach rolniczych lub alternatywnych włóknach (takich jak konopie, len, trzcina cukrowa, ...) do stosowania w podstawowym opakowaniu do żywności. MSP jest zainteresowane kontaktami z przemysłem papierniczym w zakresie badań naukowych lub umów technicznych lub umów handlowych z pomocą techniczną.

Współpraca technologiczna – oferty

Nr oferty	Skrócony opis oferty
TRUK20171107002	Międzynarodowe przedsiębiorstwo żeglugowe z zarejestrowaną bazą w Szkocji (UK) poszukuje nowatorskich podejść do identyfikacji pojazdów i kontenerów ładunkowych o zwiększonym ryzyku pożarowym, ponieważ wchodzą na pokład statków towarowych, takich jak promy i statki towarowe typu ro-ro. Firma chciałaby również śledzić, gdzie na statku są zaparkowane te pojazdy / kontenery. Szkocka firma poszukuje partnerstwa poprzez umowę handlową z pomocą techniczną lub umowę o współpracy technicznej.
TRDE20171017001	Młode niemieckie zakłady medyczne MŚP, specjalizujące się w opracowywaniu i produkcji innowacyjnych stentów i cewników balonowych do zastosowań sercowo-naczyniowych, poszukują partnerów z doświadczeniem w metalurgii, szczególnie w zakresie opracowywania nowych chłonnych metalowych stentów na rynek pediatryczny. Firmy, jak również akademickie grupy badawcze, są mile widziane we wspólnym opracowywaniu nowego zastosowania materiałów metalicznych. Wymagana jest umowa o współpracy technicznej lub badawczej.
TODE20171024001	Niemieckie MŚP oferuje technologię unieruchamiania zanieczyszczeń i uszczelniania skał za pomocą krystalizacji zależnej od czasu, tzw. "Syntezy mineralnej prowokowanej". Stosując roztwory super nasycone możliwe jest wytrącenie występujących w przyrodzie minerałów, które zmniejszają przepuszczalność skał. Dekontaminacja metali może być ustalona jako siarczek. MŚP poszukuje partnerów z branży i badań do współpracy badawczej, współpracy technicznej lub umowy o świadczenie usług.
TOES20171116001	Hiszpański ekspert ds. MŚP w zakresie zaawansowanych materiałów oferuje know-how w zakresie konkretnych technologii, aby wspierać prefabrykowane firmy betonowe lub wytwórców betonu w celu poprawy wydajności betonu lub obniżenia jego kosztów. Oferowana wiedza pozwala również optymalizować prefabrykowane elementy betonowe, zwiększając wytrzymałość, minimalizując wagę lub zwiększając wytrzymałość. Poszukiwani są partnerzy z sektora inżynierii lądowej, budownictwa, przemysłu i niebieskiego wzrostu do współpracy technicznej lub badawczej.

Więcej ofert można znaleźć z pomocą [wyszukiwarki partnerów zagranicznych](#)

Tłumaczenie ofert współpracy przygotował zespół Enterprise Europe Network przy Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego



Rozwiń swój pomysł
na biznes



Otwórz swój biznes
na globalny rynek



Nawiąż kontakt
z biznesem
z zagranicy



Zwiększ szansę
swojej firmy
na rozwój



Skorzystaj z wsparcia
wykwalifikowanych
konsultantów



Zyskaj finansowo
na współpracy
międzynarodowej



Nawiąż współpracę
z nowym
kontrahentem
zagranicznym



Odnieś światowy
sukces

Co zyskam dzięki waszemu wsparciu?

Zyskasz kontakt do partnera z zagranicy i:

- Zaistniejesz w naszej wewnętrznej bazie kooperacyjnej, gdzie będziemy AKTYWNI PROMOWAĆ Twoje produkty i usługi, a także SZUKAĆ dla Ciebie potencjalnych partnerów do współpracy.
- Weźmiesz udział w giełdach kooperacyjnych, np. b2b matchmaking, brokerage event, w trakcie których rozwiniesz sieć kontaktów międzynarodowych i rozszerzysz wachlarz możliwości dla przyszłej współpracy.
- Weźmiesz udział w misjach gospodarczych, gdzie bezpośrednio poznasz funkcjonowanie firm z Twojej branży oraz nawiądziesz cenne relacje z przedsiębiorcami z zagranicy.

Zyskasz dostęp do fachowej wiedzy ekspertów i dowiesz się:

- Jak założyć działalność gospodarczą?
- Jakie są prawno-administracyjne aspekty prowadzenia biznesu w innym kraju?
- Jakie są dostępne programy pomocowe i finansowania zewnętrznego, oraz jak uzyskać dofinansowanie?
- Jak zabezpieczyć i chronić swoje prawa intelektualne i autorskie w Europie?
- Jak wprowadzić innowacyjne rozwiązania w swojej firmie?

Jak mogę nawiązać współpracę?

Jeżeli poszukujesz:

- partnerów handlowych z Unii Europejskiej,
- dostawców lub odbiorców innowacyjnych technologii,
- doradztwa z zakresu funduszy unijnych,
- informacji z zakresu prawa własności intelektualnej, standaryzacji i prawodawstwa UE,
- finansowania innowacji, transferu technologii,
- pomocy przy rozwoju nowych produktów lub przy dostępie do nowych rynków zbytu.

Wypełnij formularz zgłoszeniowy już dziś.

Nie czekaj!

Im szybciej **Twoja oferta/zapytanie** pojawi się w naszej bazie, tym szybciej i częściej będziemy mogli informować potencjalnych kontrahentów z zagranicy o **Twojej firmie, produktach i usługach!**



Wystarczy skontaktować się z konsultantem projektu ([lista dostępna na ostatniej stronie biuletynu](#)) i przesłać wypełniony formularz [e-mailem](#) bądź faksem - resztą zajmiemy się MY!

Przypominamy, że usługi świadczone w ramach projektu są **bezpłatnie**.

Serdecznie zapraszamy.

zespół Enterprise Europe Network
przy Podlaskiej Fundacji Rozwoju Regionalnego

Konsultanci projektu Enterprise Europe Network

Białystok

Sylwia Gleń

e-mail: glen@pfrf.pl

tel.: 85 740 86 73

Karolina Oblacewicz

e-mail: oblacewicz@pfrf.pl

tel.: 85 740 86 90

Łukasz Sakowski

e-mail: sakowski@pfrf.pl

tel.: 85 740 86 89

Anna Wrześcińska

e-mail: wrzesinska@pfrf.pl

tel.: 85 740 86 77

Suwałki

Augustów

Agnieszka Karłowicz

e-mail: karlowicz@pfrf.pl

tel.: +48 504 125 001

Bielsk Podlaski

Krystyna Bielach

e-mail: bielach@pfrf.pl

tel.: 85 730 18 42

Hajnówka

Alicja Orzechowska

e-mail: orzechowska@pfrf.pl

tel.: 85 682 51 87

Łomża

Wojciech Szmit

e-mail: szmit@pfrf.pl

tel.: 86 215 16 90

Podlaska Fundacja Rozwoju Regionalnego

15-073 Białystok, ul. Starobojarzka 15

tel.: 85 740 86 83, fax: 85 740 86 85

www.pfrf.pl, een@pfrf.pl



PODLASKA FUNDACJA
ROZWOJU REGIONALNEGO

