



# HISTORIE SUKCESU

Daj się zainspirować historiami sukcesu, jakie w ramach współpracy z Enterprise Europe Network osiągnęły różne przedsiębiorstwa.

# Spis treści

O nas	3
Zdrowie to pestka	7
FLOOR-Intec	10
Polska biżuteria w Nowym Jorku	12
Jak firma Kanus zdobyła rynek niemiecki	15
Cherry Tree sp. z o.o.	17
LuxurySweetDreams 100% czystego puchu i pierza	18
Happymess the real childhood story	20
byteLAKE - SI dla przemysłu i usług	22
Manufaktura Doti - Rodzinna fabryka czekoladek	25
VIN-KON S.A.	30
Natureef zajmie się problemem ponownego wykorzystania opakowań	32
Stimeo - domy w ogrodzie	35
Ewa Stepaniuk Fashion Designer	37
Radecom Agencja sprzedaży	43
Metalowiec Sp. z o.o.	47

## Enterprise Europe Network

Największa na świecie sieć  
wspierająca małe i średnie firmy  
w wejściu na **rynki zagraniczne**



Enterprise Europe Network to największa na świecie sieć wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) o międzynarodowych ambicjach.

Nasza działalność obejmuje cały glob, gromadząc ekspertów z organizacji członkowskich, które są uznane za liderów w świadczeniu wsparcia biznesowego.

To miejsce, gdzie rozwija się innowacyjność, rośnie potencjał międzynarodowy, a firmy osiągają swoje cele na globalnym rynku. Zapraszamy do odkrywania fascynujących narracji o współpracy, która napędza sukces biznesowy na światową skalę.



Z naszych usług możesz korzystać w ponad **40 krajach** na całym świecie

# Enterprise Europe Network Polska Zachodnia



 STOWARZYSZENIE  
„PROMOCJA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI”



Z naszych usług możesz korzystać w ponad 40 krajach na całym świecie

# Enterprise Europe Network Polska Zachodnia

woj. dolnośląskie



**Wrocławskie Centrum Transferu  
Technologii – Politechnika Wrocławska**

ul. Smoluchowskiego 48,  
50-372 Wrocław  
tel. 71 320 33 18  
e-mail: [een@pwr.edu.pl](mailto:een@pwr.edu.pl)  
[wctt.pwr.edu.pl/eenwroclaw](http://wctt.pwr.edu.pl/eenwroclaw)



**Dolnośląska Agencja  
Rozwoju Regionalnego S.A.**

ul. Szczawieńska 2,  
58-310 Szczawno-Zdrój  
tel. 74 64 80 450  
e-mail: [een@darr.pl](mailto:een@darr.pl)  
[www.darr.pl](http://www.darr.pl)

woj. lubuskie



**Centrum Przedsiębiorczości  
i Transferu Technologii  
Uniwersytetu Zielonogórskiego**

ul. Podgórna 50, 65-246 Zielona Góra  
tel. 504 070 274  
e-mail: [sekretariat@uz.zgora.pl](mailto:sekretariat@uz.zgora.pl)  
[www.cptt.uz.zgora.pl](http://www.cptt.uz.zgora.pl)

woj. opolskie



**Stowarzyszenie „Promocja  
Przedsiębiorczości” w Opolu**

ul. Damrota 4, 45-064 Opole  
tel. 77 456 56 00  
e-mail: [een@spp.opole.pl](mailto:een@spp.opole.pl)  
[www.een.opole.pl](http://www.een.opole.pl)



Z naszych usług możesz korzystać w ponad 40 krajach na całym świecie

# Enterprise Europe Network Polska Zachodnia

woj. wielkopolskie

AGENCJA ROZWOJU  
REGIONALNEGO S.A.  
W KONINIE



## Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. w Koninie

ul. Zakładowa 4, 62-510 Konin  
tel. 63 245 30 95  
e-mail: [een@arrkonin.org.pl](mailto:een@arrkonin.org.pl)  
[www.arrkonin.org.pl](http://www.arrkonin.org.pl)



## Fundacja Kaliski Inkubator Przedsiębiorczości

ul. Częstochowska 25, 62-800 Kalisz  
tel. 62 764 12 42  
e-mail: [een@inkubator.kalisz.pl](mailto:een@inkubator.kalisz.pl)  
[www.inkubator.kalisz.pl](http://www.inkubator.kalisz.pl)



## Poznański Park Naukowo-Technologiczny Fundacji Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza

ul. Rubież 46, 61-612 Poznań  
tel. 61 827 97 46  
e-mail: [een@ppnt.poznan.pl](mailto:een@ppnt.poznan.pl)  
[www.ppnt.poznan.pl/een](http://www.ppnt.poznan.pl/een)

woj. zachodniopomorskie



## Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii

ul. Jagiellońska 20-21, 70-363 Szczecin  
tel. 91 449 41 09  
e-mail: [innowacje@zut.edu.pl](mailto:innowacje@zut.edu.pl)  
[www.innowacje.zut.edu.pl](http://www.innowacje.zut.edu.pl)



## Zachodniopomorskie Stowarzyszenie Rozwoju Gospodarczego – Szczecińskie Centrum Przedsiębiorczości

ul. Klonowica 1A/U2, 71-241 Szczecin  
tel. 91 433 02 20  
e-mail: [een@zsrz.szczecin.pl](mailto:een@zsrz.szczecin.pl)  
[www.zsrz.szczecin.pl/een](http://www.zsrz.szczecin.pl/een)



Z naszych usług możesz korzystać w ponad 40 krajach na całym świecie

MALKO TEAM SP. Z O.O.

# Zdrowie to pestka

Ścieżki Enterprise Europe Network i właściciela firmy Malko Team Sp. z o.o., spotkały się w czerwcu 2022. Łukasz Kowalski pojawił się w Kaliskim Inkubatorze Przedsiębiorczości, pytając o możliwość szukania odbiorców zagranicznych dla swoich produktów. Po półtora roku wspólnych działań, firma Malko Team – jedyny polski producent termoforów z pestkami wiśni posiadający strategię CSR, zyskuje nowe możliwości zagranicznej współpracy.

## Rozwój firmy Malko Team oraz współpraca z Enterprise Europe Network

Firma Malko Team Sp. z o.o. to młoda firma rodzinna. Założona przez Pana Łukasza Kowalskiego wraz z małżonką, w 2017 roku, początkowo zajmowała się szcieniem technicznym dla branży automotive. Obecnie, trzonem działalności jest handel opakowaniami do wysyłek (kartony, etykiety) oraz produkcja i sprzedaż termoforów wypełnionych pestkami wiśni.

To właśnie ten produkt stał się punktem wyjścia do wspólnych działań w ramach sieci. Ośrodek Enterprise Europe Network zaproponował stworzenie profilu firmy w bazie kooperacyjnej, śledzenie bieżących ogłoszeń i wymianę kontaktów z potencjalnymi klientami, która cały czas ma miejsce. Właściciel firmy jest człowiekiem bardzo przedsiębiorczym, często bierze udział w szkoleniach i spotkaniach networkingowych.. Jednym słowem – korzysta z każdej okazji na rozwinięcie swojego biznesu. Ponieważ termofory są produktem dość niszowym, konsultantki Enterprise Europe Network zaproponowały, by spróbować podnieść ich konkurencyjność poprzez wprowadzenie firmy na ścieżkę zrównoważonego rozwoju.

Tym sposobem, po miesiącach konsultacji i wzmożonej pracy, wypracowana została strategia CSR wraz z planem działań na kolejne kilka lat. Firma Malko Team stała się tym samym jedyną firmą produkującą termofory z pestkami wiśni w regionie, która może pochwalić się posiadaniem takiej strategii. W dobie rosnących wymagań zachodnich odbiorców, jest to argument sprzedażowy zyskujący na znaczeniu.

Potwierdza to sam Łukasz Kowalski, deklarując wzrost zainteresowania swoich potencjalnych odbiorców tematem ESG: „Dzięki opracowaniu dokumentacji wewnętrznej, opartej o analizy i plany, możemy pochwalić się realnymi działaniami na rzecz środowiska i społeczeństwa. Zysaliśmy dzięki temu nowego klienta z Niemiec, który zamawia u nas towary pod swoją marką własną, gdyż niemieckie prawo obliuguje firmy do wyboru dostawcy wykazującego realne działania w zakresie ESG”.



## **Termofory z pestkami wiśni: Innowacyjne rozwiązanie w łagodzeniu bólu i personalizowana marka dla Twojego biznesu dzięki Malko Team.**

Termofory z wkładami wypełnionymi pestkami wiśni, były stosowane w krajach Europy już dawno, natomiast w Polsce pojawiły się stosunkowo niedawno. Cieszą się dużą popularnością, gdyż mogą zastąpić farmakologiczne środki służące łagodzeniu bólu. Z racji rozmaitych kształtów i rozmiarów pomagają ukoić ból dziecięcy, związany na przykład z kolkami, a także bóle stawów u osób starszych, czy typowo kobiece bóle menstruacyjne. Termofory z pestkami wiśni można także schładzać, działając wtedy łagodząco na różnego rodzaju stłuczenia.

Ponieważ w obecnych czasach budowanie marki jest sporym wysiłkiem, kosztownym i czasochłonnym, Malko Team nie wyważa otwartych drzwi. Dostarcza tzw. termofory „white label”, czyli umieszcza na swoich produktach logo marki klienta. Dzięki temu klient może chwalić się swoim brandem na wysokiej jakości polskich produktach, których pochodzenie jest coraz bardziej cenione, zarówno na rynku europejskim, jak i światowym. Klient decyduje o kształcie, rozmiarze i wielu parametrach termoforów, które posiadają różnego rodzaju certyfikaty m. in. na tkaniny. Najważniejsze jednak, że produkty Malko Team są wyrobami medycznymi: „Byliśmy jedną z pierwszych firm, które posiadały taki certyfikat, a mamy go na wszystkie nasze produkty. Dodatkowo posiadamy patenty na część naszych wyrobów, co też podnosi rangę produktu. Dajemy pewność naszym klientom, że dany termofor tylko my możemy produkować. Jeżeli klient wybierze jakiś wzór, to w takim kształcie, z takim logo, tylko jego firma może go posiadać. Możemy zagwarantować pewien design, który będzie zarezerwowany dla nich. I to też daje pewną niepowtarzalność”.

### **Konkurencyjne cechy produktu Malko Team.**

Większość termoforów spotykanych na rynku, to termofory jednoczęściowe i jedno-warstwowe. Jest to problematyczne w przypadku, gdy termofor się zabrudzi. Produkty Malko Team posiadają zewnętrzny pokrowiec i wewnętrzny wsad. Dzięki temu można wyprać zabrudzoną część bez strachu o zamoczenie pestek, a termofor posłuży wiele lat. Czy coś jeszcze?







Oprócz termoforów dedykowanych dzieciom oferujemy produkt, który pozwala kobietom łagodzić ból podbrzusza, ponieważ jest on większy niż dla maluszków i ma inny kształt. Są też termofory na kark lub pas. Natomiast nie ma przeciwwskazań, żeby je stosować na inne części ciała. Ludzie cierpią na rozmaite bóleści - czy to nadgarstków czy barków. Termofory na kark lub pas są zdecydowanie większe, mają większą zawartość pestek, więcej materiału grzewczego. Składają się z trzech bądź czterech części i każdą można oddzielnie nagrzać/schłodzić i zrobić okład, tam gdzie potrzebujemy.



#### Klienci i cele przyszłościowe firmy.

Firma posiada odbiorców swoich produktów w Polsce, jak również za granicą. Współpracuje z kilkoma znaczącymi dostawcami produktów dziecięcych. Cenionym odbiorcą są także firmy mające w asortymencie produkty medyczne. Od czasu do czasu wykonywane są również mniejsze zamówienia na przykład dla firm, które szukają ciekawych i użytecznych gadżetów reklamowych. „Zależy nam na współpracy z firmami, które posiadają zbudowaną markę. Dla nich świadczymy usługi personalizowania produktów - drukowanie na tkaninie, umieszczanie wszywek, wybór indywidualnego kształtu termoforu, opakowanie etc. To oczywiście łączy się z koniecznością zapewnienia minimów logistycznych. Drugi pożądanym klient to taki, który posiada szeroki rynek zbytu lub doświadczenie i gotowość do sprzedaży naszych produktów w marketplace'ach oraz na różnego rodzaju platformach.”

Celem Malko Team na kolejne lata, oprócz sukcesywnej rozbudowy sieci klientów w Europie jest pozyskanie odbiorców z Ameryki Północnej i Kanady, a także rozwój linii produktów ekologicznych.



Malko Team Sp. z o.o.

e-mail: lukasz@malkoteam.com



# Floor-Intec

Jak efektywnie korzystać z doradztwa EEN w zakresie delegowania pracowników do wykonywania zleceń za granicą? – historia sukcesu firmy FLOOR-intec

"Współpraca naszej firmy z doradcami Enterprise Europe Network (EEN) przy Zachodniopomorskim Stowarzyszeniu Rozwoju Gospodarczego w Szczecinie (ZSRG-SCP) rozpoczęła się prawie 10 lat temu. Zdecydowaliśmy się wtedy nawiązać kontakty z klientami zagranicznymi ze względu na ograniczone zapotrzebowanie na nasze specjalistyczne usługi w regionie. Wyjściu z naszymi usługami za granicę sprzyja położenie naszej firmy blisko granicy z Niemcami. Ale wymagało to zapoznania się z przepisami prawa europejskiego w zakresie delegowania pracowników do realizacji zleceń zagranicą i nabrania doświadczenia w tym zakresie. Z pomocą przyszedł ośrodek EEN przy ZSRG-SCP z doradztwem indywidualnym i szkoleniami na ten temat. Od tego czasu systematycznie korzystamy z usług doradców z tego ośrodka w miarę potrzeb wysyłania naszych pracowników do realizacji zleceń w kolejnych krajach europejskich".

Przedsiębiorstwo FLOOR-intec działa na rynku od kilkunastu lat w branży budowlanej specjalizując się w obróbce betonu oraz w wykonywaniu i naprawie posadzek głównie w obiektach przemysłowych. Firma ma siedzibę w Policach, w województwie zachodniopomorskim.

W bogatym zestawie prac, jakie proponuje, znajduje się przygotowanie podłoża pod posadzki z użyciem różnego rodzaju technik, takich jak śrutowanie betonu czy frezowanie i szlifowanie betonu. Usługi firmy w tym zakresie uzupełniają dodatkowo profesjonalne cięcie i kucie betonu.

Firmę tworzy zespół kompetentnych i zgranych ludzi, wykonujących swoją pracę z pełnym zaangażowaniem. Firma posiada sprzęt najnowszej generacji firmy Blastrac (z grupy Husqvarna) i niemieckiej firmy Impacts, dzięki czemu technologia wykonywanych usług jest wysoce efektywna i jednocześnie przyjazna środowisku. W ciągu wielu lat funkcjonowania firma zrealizowała szereg zamówień dla klientów z Polski oraz innych krajów m.in. z Niemiec, Francji, Holandii, Belgii, czy Luksemburga. Dostawała w tym czasie regularne wsparcie informacyjno-doradcze od EEN przy ZSRG-SCP w Szczecinie dotyczące zagadnień delegowania pracowników. Uczestniczyła też w szkoleniach na ten temat organizowanych kilkakrotnie przez nasz ośrodek EEN.

"Kiedy zaczęliśmy regularnie realizować zlecenia za granicą pojawił się jeszcze jeden trudny temat dotyczący delegowania pracowników - obcokrajowców. Nie zatrudniamy dużo osób, ale wśród nich znajduje się coraz więcej pracowników z krajów Europy Wschodniej, mających legalny pobyt i zgodę na pracę w Polsce. Chcieliśmy i ich wysłać zagranicę. Z pomocą o przepisach w tym zakresie znów przyszli doradcy EEN".

Doradztwo dla FLOOR-intec w zakresie delegowania pracowników - obcokrajowców zbiegło się w czasie z potrzebą udzielenia na bieżąco wsparcia informacyjnego w zakresie wyjazdów zagranicę podczas pandemii COVID-19 w okresie lat 2020-2021. I tu też stanęliśmy na wysokości zadania przekazując firmie odpowiednie i aktualne informacje.

„Dzięki współpracy z EEN przy ZSRG-SCP w Szczecinie nasza firma mogła delegować pracowników do kolejnych krajów Europy również w czasie pandemii COVID-19.” FLOOR-intec realizując kolejne zlecenia zagraniczne zdobyła bogate doświadczenie oraz wyjątkowe umiejętności, co przyczyniło się do ugruntowania jej pozycji rynkowej. Grono zaufanych klientów firmy stale się powiększa, ponieważ firma każde zlecenie traktuje jak wyzwanie i przykładą szczególną staranność do jego wykonania.



#### **FLOOR-intec**

Biuro:  
ul. Grunwaldzka 10  
PL - 72-010 Police

Tel.: +48 91 420 13 76  
E-mail: info@floor-intec.com



„PERŁA” MACIASZEK SP. JAWNA

# Polska biżuteria w Nowym Jorku

„PERŁA” Maciaszek Sp. Jawna to firma rodzinna, której początki sięgają lat 90. ubiegłego wieku. Powstała wtedy spółka specjalizująca się w imporcie wysokiej jakości, naturalnej biżuterii czeskiej firmy Jablonex z Jablonca nad Nisou. Dodatki wykonane ze szkła i kryształów sprzedawane pod marką Jablonex stały się synonimem dobrego stylu, a jednocześnie podstawą codziennego uzupełnienia czy wzbogacenia stroju kobiecego – zarówno biznesowego, jak i wieczorowego. To w tamtych latach, dynamiczny rozwój firmy pozwolił na rozwijanie własnej marki oraz sieci sprzedaży m.in. za pośrednictwem znanych domów handlowych. Firma zaczęła projektować, modelować i ręcznie tworzyć biżuterię z wysokiej jakości kryształów pochodzących z czeskiej fabryki PRECIOSA.



„Dzięki wsparciu Enterprise Europe Network udało się zrealizować coś co wydawało się być niemożliwe do osiągnięcia”.

*„PERŁA” Maciaszek  
Sp. Jawna*



Produkowane tam kryształy, szklane perły, dodatki metalowe bez zawartości niklu, cieszą się dużą popularnością ze względu na jakość i piękne wykonanie. Doskonale szlify kryształków sprawiają, że tworzona biżuteria ślicznie się błyszczy, odbija światło, mieni w promieniach słońca. To dzięki półfabrykatom i umiejętnościom specjalistów firmy udało się nawiązać współpracę ze znanymi sieciówkami odzieżowymi oraz butikami oferującymi odzież damską i dodatki na terenie całego kraju. Firma zaczęła wykonywać naszyjniki, kolczyki, bransoletki, diademy, pierścionki i broszki a sprzedaż za pośrednictwem rozwijającej się na terenie kraju sieci dystrybucji stale rosła.

Niestety, w ostatnich latach nastąpił znaczny spadek obrotów. Wzrost popularności sklepów internetowych, niekorzystne umowy z partnerami handlowymi a przede wszystkim ogromna konkurencja w postaci taniej biżuterii, sprowadzanej z rynków azjatyckich, miały ogromny wpływ na trudną sytuację ekonomiczną i rynkową firmy. Nie bez znaczenia pozostaje fakt zmiany stylu życia społeczeństwa i postrzegania biżuterii popularnej dotychczas produkowanej przez firmę.

W chwili kryzysu zrodził się pomysł otworzenia się na rynki zagraniczne i wówczas doszło do kontaktu z ośrodkiem sieci Enterprise Europe Network przy Zachodniopomorskim Stowarzyszeniu Rozwoju Gospodarczego w Szczecinie. Pani Katarzyna Męcińska-Komorek – doradca sieci – udała się z wizytą do Stargardu, spotkała z właścicielami firmy, obejrzała zakład produkcyjny i wysłuchała ich historii.

W kolejnych miesiącach wcielano już pierwsze działania zmierzające do otwarcia się na Europę. Z pomocą doradców ośrodka, przeformułowano model biznesowy firmy i przygotowano ofertę handlową, którą intensywnie promowano za pośrednictwem bazy ofert i zapytań handlowych sieci Enterprise Europe Network. Dzięki aktywnej promocji udało się doprowadzić do współpracy z firmami reprezentującymi rynek niemiecki czy szwedzki. Dość przewrotnie okres pandemii otworzył firmie PERŁA nowe możliwości kontaktu z potencjalnymi kooperantami, poprzez udział w wirtualnych giełdach B2B. Aktywność i otwartość Pani Alicji – właścicielki firmy, ale także duże zaangażowanie doradcy sieci, sprawiły, że dzięki takim wydarzeniom informacja o asortymencie firmy dotarła do szerokiego grona odbiorców.



W 2022r. firma uczestniczyła w kolejnej, wirtualnej edycji giełdy kooperacyjnej przy Turyńskim Tygodniu Mody. Pani Katarzyna – doradca sieci zwyczajowo przygotowała propozycje potencjalnych partnerów do indywidualnych wideorozmów, m.in. zasugerowała kontakt z domem mody: ATF Fashion House z Nowego Jorku. Z początku, pani Alicja podeszła do pomysłu sceptycznie, ale postanowiła podjąć wyzwanie.

Rozmowa okazała się owocna a jej następstwem były kolejne już spotkania, wymiana korespondencji i wreszcie pomysł na wspólne działania. Na każdym etapie firma otrzymała wsparcie od sieci Enterprise Europe Network, zarówno ze strony szczecińskiego ośrodka przy ZSRG-SCP, ale także nowojorskiego partnera sieci, działającego przy The European-American Business Organization, Inc. Analiza propozycji umowy utworzenia spółki z siedzibą w Nowym Jorku, ale także doradztwo celne czy wreszcie wizytacja w salonie pokazowym firmy na Madison Ave. w IBM Building, to tylko niektóre z działań przeprowadzonych przez sieć.

W rezultacie, z początkiem 2023r. firma PERŁA Maciaszek Sp. J. zaczęła sprzedawać swoją biżuterię na rynku amerykańskim. Dedykowane, nowe kolekcje promowane są podczas różnych wydarzeń modowych w Nowym Jorku, m.in. podczas New York Fashion Week. Stała ekspozycja biżuterii znajduje się w salonie pokazowym ATF Fashion House w Nowym Jorku.

Dla stargardzkiej firmy, to ogromny krok w rozwoju firmy, który daje możliwość dotarcia do nowych klientów na tak odległym rynku. Pani Alicja stwierdziła, że „Dzięki wsparciu Enterprise Europe Network udało się zrealizować coś co wydawało się być niemożliwe do osiągnięcia”.





KANUS SP. Z O.O.

# Jak Firma Kanus zdobyła rynek niemiecki

W poszukiwaniu nowych perspektyw rozwoju i ekspansji na rynek niemiecki, firma Kanus sp. z o.o. z Zielonej Góry zwróciła się o wsparcie do ośrodka Enterprise Europe Network przy Uniwersytecie Zielonogórskim. To właśnie ta decyzja stała się kluczem do przemiany – otwierając drzwi do innowacyjnych rozwiązań technologicznych i umożliwiając podbój międzynarodowego rynku budowlanego.

## Rozporządzenie współpracy z Enterprise Europe Network

W roku 2022 Klaudia Krzyszczyk, prokurent firmy Kanus sp. z o.o., skorzystała z pomocy ośrodka Enterprise Europe Network przy Uniwersytecie Zielonogórskim. Firma specjalizuje się w budowie obiektów przemysłowych oraz realizuje zlecenia na terenie Polski. Zainteresowanie rynkiem niemieckim stało się impulsem do poszukiwania wsparcia w zakresie rozwoju i delegowania pracowników za granicę.



We wrześniu 2022 roku do biura Enterprise Europe Network przy Uniwersytecie Zielonogórskim (Centrum Przedsiębiorczości i Transferu Technologii Uniwersytetu Zielonogórskiego – CPITT UZ) zgłosiła się Klaudia Krzyszczyk, prokurent firmy Kanus sp. z o.o., która świadczy specjalistyczne usługi budowlane. Kompleksowo wykonuje m.in. hale produkcyjne, magazynowe, hale chłodnicze oraz obiekty użyteczności publicznej. Ponadto firma zajmuje się kompleksową realizacją, wykonuje osobno posadzki przemysłowe, zbiorniki przeciwpożarowe, a także mury oporowe. Szczególną specjalizacją firmy jest wykonywanie zbiorników różnego przeznaczenia m.in.: zbiorniki na nawozy RSM i ASL, zbiorniki ziemne, zbiorniki na poferment, zbiorniki na gerest, zbiorniki na gnojowicę, zbiorniki dla biogazowni, zbiorniki retencyjne, zbiorniki do nawodnień, jednocześnie firma świadczy usługi renowacji zbiorników, wykonawstwa przykryć zbiorników oraz uszczelniania zbiorników.



Głównym obszarem działalności firmy jest Polska, jednakże od kilku lat sporadycznie pojawiają się zlecenia na rynku niemieckim. W związku z coraz dynamiczniejszym rozwojem relacji handlowych z klientami z Niemiec, a tym samym pojawiającymi się nowymi perspektywami działalności na rynku niemieckim Klaudia Krzyszczyk zwróciła się do ośrodka Enterprise Europe Network działającego przy Uniwersytecie Zielonogórskim, zapytaniem o możliwość wsparcia w zakresie weryfikacji prawidłowości procesów delegowania pracowników do Niemiec w ramach transgranicznego świadczenia usług.

### **Analiza i odkrywanie nowych możliwości**

Po analizie potrzeb firmy zaproponowano audyt technologiczny, który wykazał potencjalne obszary dalszego rozwoju. Audyt pozwolił wychwycić tzw. „wąskie gardło” związane z brakiem możliwości prefabrykacji niektórych elementów na większą skalę. Ponieważ zarząd firmy jest świadomy zalet wprowadzenia systemu prefabrykacji, zaproponowano możliwość uczestnictwa w różnych programach finansowanych ze środków UE i krajowych. Jako pierwsze, zaproponowano wsparcie oferowane przez CPITT UZ w ramach projektu „Wsparcie badawczo-rozwojowe dla przedsiębiorstw oraz Start-upów Zachodniej Polski” (Ministra Nauki i Edukacji pod nazwą „Nauka dla Społeczeństwa”). Zaoferowano wsparcie przy przygotowaniu wniosku, a produktem finalnym z tego projektu będzie opracowanie receptury unikalnej mieszanki betonu do wykorzystania przy produkcji prefabrykatów. Zaproponowano taką ścieżkę rozwoju i dobrano takie możliwości pozyskania finansowania, żeby dalsze prace nad rozwojem tego produktu były możliwe w kolejnych krokach i instrumentach finansowych.

### **Wsparcie doradcze i adaptacja do rynku niemieckiego**

Proces wsparcia doradczego rozpoczął się od analizy działań firmy na rynku niemieckim. Konsultant sieci Enterprise Europe Network zapoznał się z dokumentacją oraz stosowanymi przez firmę procedurami. Kolejnym krokiem było przygotowanie dla Klaudii Krzyszczyk obszernych analiz prawnych a także niektórych dokumentów jakie są wymagane w przypadku delegowania pracowników do Niemiec. Następnie konsultant sieci pozostawał z Klaudią Krzyszczyk w kontakcie, aby wyjaśnić ewentualne wątpliwości, a także wskazał bezpieczne rozwiązania proceduralne jakie firma powinna zastosować w procesie transgranicznego świadczenia usług.

### **Osiągnięte sukcesy i plan na przyszłość**

Dzięki udzielonemu wsparciu firma Kanus sp. z o.o. może w sposób bezpieczny realizować kolejne zlecenia na rzecz klientów niemieckich, a tym samym rozwijać swoją działalność na terenie Niemiec. Potwierdzają to słowa prokurenta firmy, Klaudii Krzyszczyk – „Nasza firma już od kilku lat prowadzi działalność na terenie UE, współpracuje przede wszystkim z niemieckimi kontrahentami i oddelegowuje swoich pracowników w celu realizacji kontraktów na terenie Niemiec. Współpraca z konsultantem Enterprise Europe Network pozwoliła usystematyzować zakres obowiązków formalnych dotyczących działalności na terenie Niemiec. Rozwiała też wszelkie wątpliwości, które pojawiały się w trakcie trwania inwestycji na terenie Niemiec, dotyczących rozliczania i organizowania tam pracy, między innymi wysokość płacy minimalnej i kwestia zapewniania dodatkowych świadczeń pracownikom oddelegowanym do Niemiec. Ponadto uzyskałam cenne informacje na temat kontroli urzędów niemieckich na budowach, ich przebiegu i konsekwencjach”.





# Cherry Tree sp. z o.o.

**Firma Cherry Tree Sp. z o.o. to rodzinna manufaktura specjalizująca się w przetworach z polskich wiśni. Produkty są w pełni naturalne, bez dodatku konserwantów oraz sztucznych barwników i aromatów.**

Jako sadownicy i wytwórcy gwarantują znakomitą, jakość produktów, w pełni czuwając nad etapami przetwarzania. Pracują w rytmie przyrody i jej cyklów, a owocem ich pracy są znakomite konfitury, soki, czekolady, ciastka czy z pomocą pszczół – pyłki i miody pod marką Cherry Tree.

Głównym wyzwaniem, przed jakim stała firma to zagospodarowanie odpadów w duchu zero waste. Firma działa zgodnie z tą zasadą – stosuje opakowania przyjazne środowisku – unika plastiku, a w paczkach znajdują się wyłącznie wypełniacze z papieru i tektury.

Dzięki współpracy z Enterprise Europe Network nawiązaliśmy współpracę zagraniczną polegającą na sprzedaży pestek wiśni, stanowiących odpad z produkcji podstawowej – mówi Piotr Muzyka, współwłaściciel Cherry Tree Sp.z o.o.

Podczas wieloletniej współpracy z Enterprise Europe Network firma Cherry Tree sp. z o.o. skorzystała z wielu usług: szkolenia, spotkania biznesowe B2B, usługi doradcze – audyt marketingowy, optymalizacja procesów produkcji, poszukiwanie zagranicznych partnerów.

"Cenimy sobie współpracę z kaliskim ośrodkiem Enterprise Europe Network. To dzięki niemu m.in. nawiązaliśmy współpracę z duńską firmą."

CHERRY TREE Sp. z o.o.  
ul.Staroprzygodzka 132  
63-400 Ostrów Wielkopolski  
tel: +48 518 260 513  
e-mail: zamowienia@cherrytree.pl



AMIDOWN Dawid Mielczarski



# LuxurySweetDreams

## 100% czystego puchu i pierza

AMIDOWN Dawid Mielczarski specjalizuje się w sprzedaży najwyższej jakości gęsiego oraz kaczego puchu i pierza pochodzącego od polskich ubojni i polskich dostawców. Jest producentem naturalnych wyrobów pościelowych kólder i poduszek z Puchu i Pierza. Twórca marki LuxurySweetDreams.



„Od kilku lat współpracujemy z Ośrodkiem Enterprise Europe Network przy ARR S.A. w Koninie – tu zawsze doradzą nam jak sfinansować nasze pomysły by móc wejść na rynki zagraniczne” mówi Milena Mielczarska – menadżer LuxurySweet Dreams. Pragniemy, aby jak najwięcej osób doświadczało komfortu poprzespanej nocy. Aby każdy mógł poczuć moc płynącą z naturalnego i zdrowego snu, w pościeli najwyższej jakości.



Marka LuxurySweetDreams powstała z miłości do natury, do naturalnych wypełnień. Właściciele, wierzą, że wspólna odpowiedzialność społeczną, dokonywanie właściwych wyborów, może zmienić świat. Kóldry i poduszki jakie tworzą, są wysokiej jakości i będą służyć latami.

- LuxurySweetDreams to rodzina, 100 % polska firma: tu szyjemy nasze produkty, tu mieszkamy i to tu chcemy zmieniać świat na lepsze.
- Osobiście nadzorujemy każdy etap produkcji: od pierwszego szwu, po dostawę poduszek i kólder do naszych klientów.
- Nasza praca przypomina tę, jaką wykonywano w tradycyjnej manufakturze, tworzymy w duchu rzemieślniczym i polskiej tradycji.
- Zależy nam na dobru natury, dlatego poduszki i koldry LuxurySweetDreams są w pełni ekologiczne.
- Wybieramy najwyższej jakości puchy oraz pierze kacze i gęsie, tak aby jak najlepiej służyły naszym klientom.

LuxurySweetDreams kieruje swoją ofertą nie tylko do klientów indywidualnych, ale także do potencjalnych partnerów biznesowych, w szczególności do: sklepów z asortymentem tekstylnym, hoteli, pensjonatów, architektów, projektantów i dekoratorów wnętrz

Firma skorzystała z wielu naszych bezpłatnych usług, między innymi ze szkoleń, webinarów i doradztwa. Pomogliśmy dla marki LuxurySweetDreams znaleźć eksperta, który opracował i stworzył grafiki etykiet oraz opakowań do nowej kolekcji produktów dedykowanych na rynki zagraniczne.

Dzięki tej usłudze produkty i marka naszego klienta stały się bardziej transparentne na rynku, produkty zostały zauważone na rynkach zagranicznych. Produkty z linii ORGANIC i PREMIUM spotkały się z zainteresowaniem i uznaniem Klientów z takich krajów jak Holandia, Szwajcaria i Niemcy, którzy w konsekwencji złożyli zamówienia na przedmiotowe produkty.

„Sieć Enterprise Europe  
Network umożliwiła nam  
pozyskanie nowych klientów  
zagranicznych”

Dawid Mielczarski- CEO/ AMIDOWN Dawid  
Mielczarski Sprzedaż Puchu i Pierza  
gęsiego i kaczego

LuxurySweetDreams  
AMIDOWN Dawid Mielczarski  
Szszyńskie Holendry 308  
62-561 Ślesin, wielkopolskie  
tel: +48 667 887 227  
office@luxurysweetdreams.com



happy  
mess



# Happymess

## the real childhood story

### o FIRMIE

Happymess została stworzona przez mamę dwóch dziewczynek – Panią Darię. Jej pasją są produkty tworzone w zgodzie z naturą, a jednocześnie piękne, praktyczne i dające dzieciom radość. Ze wsparciem utalentowanych projektantek, Pani Darii udało się spełnić swoje marzenie o powstaniu tej wyjątkowej marki. Produkty marki zaprojektowane są tak, by mogły służyć dzieciom jak najdłużej i sprawdzały się w różnych okolicznościach zarówno w domu jak i w podróży. Happymess stawia na zrówno-ważone produkty i wybiera dostawców, którzy podzielają te przekonania.



Misją firmy jest tworzenie produktów, które są przyjazne zarówno dzieciom jak i środowisku. Oznacza to użycie tylko naturalnych i organicznych materiałów na każdym etapie produkcji (wykorzystywane są do tego m.in. najwyższej jakości tkaniny certyfikowane przez GOTS).

## Rozwój i współpraca zagraniczna

Chcąc rozwijać działalność, firma Happymess postanowiła wyjść naprzeciw nowym wyzwaniom i zaczęła poszukiwać odbiorców i dystrybutorów produktów organicznych, wytwarzanych z materiałów pochodzących z recyklingu/odpadów i materiałów zrównoważonych także w innych krajach UE.

Po dłuższym czasie samodzielnych poszukiwań, firma postanowiła skorzystać ze wsparcia specjalistów i na początku 2021 skontaktowała się z przedstawicielami Ośrodka Enterprise Europe Network działającego przy Dolnośląskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A. Dzięki zaangażowaniu konsultantów z ośrodka EEN ofertą Happymess zainteresowała się wówczas szwedzka firma PlanetStore Sweden AB. PlanetStore AB to uznany dystrybutor produktów dla domu i ludzi, który swoją misję opiera oferowanie wyrobów organicznych, pochodzących ze zrównoważonej produkcji oraz wykorzystujących ideę powtórnego użycia materiałów do wytwarzania nowych rzeczy.

Po kilkumiesięcznych rozmowach i negocjacjach, obie firmy nawiązały długofalową współpracę, dzięki czemu produkty marki Happymess na stałe mogły zagościć w szwedzkich domach. Największą popularnością od początku cieszyły się poncza kąpielowe, które po wielu miesiącach wciąż są dostępne w sprzedaży za pośrednictwem PlanetStore AB. Tymczasem konsultanci EEN nie powiedzieli jeszcze ostatniego słowa i nadal poszukują kolejnych dystrybutorów dla marki.

**happy  
mess**

Kontakt:  
hi@happymess.co  
(+48) 519 761 114  
ul. Andrzeja Struga 14  
65-331 Zielona Góra





# byteLAKE

## SI dla przemysłu i usług

### O firmie

byteLAKE to przedsięwzięcie, które od 2016 roku realizują dwaj pasjonaci sztucznej inteligencji (SI): Marcin Rojek i Mariusz Kolanko. byteLAKE oferuje produkty SI dla przemysłu produkcyjnego, motoryzacyjnego, papierniczego i chemicznego oraz sektora restauracyjnego.



**Marcin** – pasjonat łączenia prac badawczych i najnowszych osiągnięć naukowych z konkretnymi potrzebami biznesowymi. Transformacja danych w wartościowe informacje to obszar, w którym Marcin wraz z zespołem stale poszukują inspiracji do dalszego rozwoju produktów firmy. Marcin posiada bogate międzynarodowe doświadczenie, zdobyte podczas wdrażania nowoczesnych technologii informatycznych na rynkach w Europie, USA oraz Azji.

**Mariusz** – praktyk dostarczania rozwiązań na arenie międzynarodowej. Odpowiedzialny za tworzenie i wdrażanie rozwiązań przemysłowych dla największych firm globalnych z branż: produkcyjnej, samochodowej, papierniczej, chemicznej, energetycznej oraz restauracyjnej. Doświadczenie nabyte w międzynarodowych korporacjach pozwala mierzyć się z wyzwaniami w prowadzeniu własnej firmy. Entuzjasta sztucznej inteligencji i promotor wykorzystania jej potencjału w biznesie.



## OFERTA

Firma tworzy własne produkty SI do automatyzacji kontroli jakości oraz analizy danych, dostosowane do sektorów: produkcji, motoryzacji, papierniczego, chemicznego oraz energetycznego. Dla branży restauracyjnej i detalicznej oferuje rozwiązanie skutecznie rozpoznające produkty oraz umożliwiające tworzenie kas samoobsługowych. byteLAKE to także nowatorskie rozwiązanie CFD Suite, wykorzystujące sztuczną inteligencję w celu przyspieszenia symulacji z zakresu obliczeniowej mechaniki płynów (CFD; ang. Computational Fluid Dynamics). Pozwala to na znaczące skrócenie czasu potrzebnego do przeprowadzenia tych procedur. Dzięki temu użytkownicy rozwiązania oferowanego przez firmę generują oszczędności kosztów oraz mogą szybciej podejmować kluczowe decyzje.

## ZASTOSOWANIA PRZEMYSŁOWE



### W PRODUKCJI:

do wizualnej inspekcji procesów, części, komponentów lub produktów w celu unikania błędów produkcyjnych.

### W MOTORYZACJI:

wykorzystanie mikrofonów w celu dokonania oceny jakości silników samochodowych – analiza dźwięków w celu wykrywania usterek.



### W PRZEMYSŁE PAPIERNICZYM:

wykorzystanie kamer do monitorowania procesu produkcji papieru oraz wykrywania, pomiaru i analizy linii mokrej.



### W AUTOMATYZACJI DANYCH:

przekształcanie danych z różnych źródeł (czujniki IoT, dokumenty, prognozy pogody online itp.) w wartościowe informacje, umożliwiające podejmowanie lepszych decyzji stanowiące fundament dla systemów Predictive Maintenance, umożliwiających uniknięcie awarii, wykrycie potencjalnych ryzyk oraz generowanie alarmów, by zoptymalizować działanie złożonych infrastruktur.





## ZALETY ROZWIĄZANIA

- zwiększenie produktywności
- ciągle monitorowanie jakości --> 24/7
- automatyzacja złożonych zadań
- eliminacja błędów i pomyłek
- uniknięcie kosztownych awarii i przerw w produkcji odciążenie ludzi od męczącej, nudnej i żmudnej pracy

**AUTOMATYZACJA OBSŁUGI** - zastosowanie rozwiązania w branży HoReCa

## WDROŻENIE ZAGRANICZNE Z SIMPRA

Moduł SI stworzony przez byteLAKE dla sektora restauracyjnego pozwala na automatyczne rozpoznanie posiłków i produktów spożywczych i przesyłanie ich bezpośrednio do kasy. Rozwiązanie jest już dostępne na skalę międzynarodową, m.in., dzięki wdrożeniu z Simpra w ramach otrzymanego grantu z programu EUREKA.



## WSPÓŁPRACA

Początki współpracy byteLAKE i ośrodka Enterprise Europe Network w Szczawnie-Zdroju sięgają 2018, kiedy w bazie sieci EEN pierwszy raz opublikowany został profil kooperacyjny z ofertą produktów i usług firmy. Był to punkt startowy dla wieloletniej współpracy, której owocem jest ciągle zwiększanie obecności w rynkach zagranicznych i rozpoznawalności marki byteLAKE.

Kolejne lata to kolejne wspólne inicjatywy zmierzające do ugruntowywania obecności byteLAKE na rynku – odświeżanie oferty kooperacyjnej, asysta w obsłudze profilu, promocja marki i produktów w mediach, szkolenia, targi, spotkania brokerskie.







# Manufaktura Doti

## Rodzinna Fabryka Czekoladek

### Wywiad z firmą

Mariusz Mroczkowski, założyciel przedsiębiorstwa Manufaktura Doti Rodzinna Fabryka Czekoladek, oraz Magdalena Karbowska - Dyrektor ds. Handlu i Marketingu, dzielą się, jak współpraca z Siecią Enterprise Europe Network przyczyniła się do zapewnienia firmie dostępu do eksperckiej wiedzy oraz innowacyjnych rozwiązań. Dzięki temu partnerstwu firma osiągnęła wyższy poziom efektywności i zdolności konkurencyjnych.

### Enterprise Europe Network:

Co było początkiem założenia Manufaktury Doti – Rodzinnej Fabryki Czekoladek?

Mariusz Mroczkowski: Z uwagi na transformację polityczną w Polsce przypadającą na przełom lat 80'/90' w 1991 r. podjęliśmy z żoną decyzję o założeniu manufaktury cukierniczej Doti – Rodzinnej Fabryki Czekoladek. Już rok później rozpoczęliśmy sprzedaż naszych produktów, zaczynając od lokalnego rynku dolnośląskiego. Obecnie działamy również na rynku europejskim m.in. w Niemczech.



"Wprowadzenie technologii produkcji, która zachowuje obecne standardy redukcji kosztów i doskonalenia procesów przygotowań w naszej firmie, wynika między innymi z nawiązania współpracy z Siecią Enterprise Europe Network."

*- Manufaktura Doti*



### **EEN: Skąd pomysł na owoce i orzechy w czekoladzie, które od ponad 30 lat są znanymi produktami Waszej działalności?**

M. M.: Przede wszystkim zdecydowaliśmy się skoncentrować na wyrobach czekoladowych w formie draży ze względu na ich niski stopień przetworzenia. Nasza produkcja rozpoczęła się od sztandarowych półproduktów, takich jak orzechy, rodzynki i migdały w czekoladzie, które są często wykorzystywane w tego typu przetwórstwie. Następnie rozszerzyliśmy naszą ofertę o różne owoce kandyzowane takie jak: wiśnie, śliwki, rabarbar a nawet jarzębina. Byliśmy wówczas pionierami na polskim rynku w tworzeniu tego rodzaju produktów. W chwili obecnej nasza oferta obejmuje różnorodne półprodukty, które skupiają się na trzech podstawowych bazach: owoce kandyzowane, owoce suszone oraz orzechy i migdały. Nieustannie dążymy do rozszerzania naszej oferty, aby spełnić oczekiwania naszych klientów i sprostać ich różnorodnym potrzebom w zakresie wysokiej jakości.



### **EEN: Firmujecie się jako mała Manufaktura Doti. Jednak wasza skala produkcyjna i dystrybucyjna obejmuje szeroki zakres pomimo, że prowadzicie sprzedaż butikową. Z czego to wynika?**

M.M.: Koncentrujemy się na produkcji wysokiej jakości i unikalnych smakach, co wymaga starannej selekcji składników, a następnie ich obróbki metodą rzemieślniczą. Nasze produkty są produkowane ręcznie przez doświadczonych pracowników w procesie drażerowania, poprzez oblewanie owoców lub orzechów czekoladą w bębnie drażeciarskim. Ograniczona dostępność produktów Doti wynika z naszego dążenia do utrzymania ścisłej kontroli jakości i świeżości produktów. Produkty Firmy często są tworzone w limitowanych seriach, aby podkreślić ich wyjątkowość i ekskluzywność. To nie jest masowy produkt, choć zależy Nam na szerokim jego wypromowaniu.



### **EEN: Gdzie można kupić Wasze wyroby cukiernicze?**

Magdalena Karbowska: Naszą sprzedaż prowadzimy głównie w wyselekcjonowanych delikatesach, w herbaciarniach oraz sklepach z kawą. Preferujemy sprzedaż bezpośrednią lub w wybranych ekskluzywnych punktach sprzedaży specjalizujących się w wyszukanej ofercie cukierniczej typu premium. Jesteśmy również dostępni w Internecie. Dążymy do tego, aby nasi klienci mieli wyjątkowe doświadczenia smakowe i cieszyli się naszymi wyrobami jako czymś wyjątkowym i niezwykłym. Przez koncentrację na jakości, świeżości i unikalnym smaku, cieszą się one dużym uznaniem wśród miłośników słodkości, którzy poszukują czegoś więcej niż standardowych produktów dostępnych na rynku masowym.

## EEN: W jakich okolicznościach Firma skontaktowała się z Siecią EEN?

Marcin Haremza – konsultant WCTT w ramach projektu EEN: W 2009 r. Doti przystąpiło do procesu ubiegania się o dofinansowanie na zakup maszyny, która miała umożliwić rozwój technologii produkcji. Jednym z warunków otrzymania tego dofinansowania było uzyskanie opinii potwierdzającej innowacyjność firmy. W tym celu Firma zdecydowała się skorzystać z usług Sieci EEN, która działa przy Wrocławskim Centrum Transferu Technologii Politechniki Wrocławskiej – wymienionej wówczas w bazie jednostek uczelnianych posiadającej zdolność do oceny potencjału innowacyjnego. Opinia potwierdzająca innowacyjność dla firmy Doti została wystawiona po analizie technologii, procesów i rozwiązań. Uwzględniliśmy nowatorskie podejście do produkcji, zastosowanie nowych technologii oraz osiągnięcia w dziedzinie rozwoju i doskonalenia procesów.

## EEN: Jak przebiegała Wasza dalsza współpraca z Siecią?

M.M.: Konieczność udoskonalenia naszej firmy w celu uzyskania większej wiarygodności i rzetelności na rynkach międzynarodowych skłoniła nas do podjęcia szeregu działań mających na celu m.in. modernizację technologii produkcji w Naszej Firmie. W tym celu zwróciliśmy się pomoc do Marcina Haremzy. Brał on czynny udział w realizacji poniższych zadań jako koordynator działań pomiędzy firmą a ekspertami wykonującymi specjalistyczne działania w poniższych obszarach:

- Doradztwo i przygotowanie opinii o innowacyjności przez ekspertów z WCTT, w obszarze wyboru i zakupu maszyny pakującej produkowane przez firmę draże czekoladowe.
- Opracowanie założeń i skonstruowanie maszyny do produkcji zawieszek do opakowań, zgodnie z indywidualnym zapotrzebowaniem firmy przez eksperta z Wydziału Mechanicznego PWr. Dzięki temu proces został znacząco przyśpieszony. Urządzenie mogło być też obsługiwane przez osobę niepełnosprawną.
- Przeprowadzenie audytu technologicznego w obszarze Lean Manufacturing, celem reorganizacji optymalizacji produkcji, głównie na dziale pakowania produktów. Dzięki temu firma zwiększyła swoją efektywność i zredukowała koszty.
- Opracowanie założeń i skonstruowanie wózka do transportu płynnej czekolady od zbiornika magazynowego na produkcję, celem polepszenia ergonomii i bezpieczeństwa pracy. Prototyp wózka, zgodnie z indywidualną potrzebą firmy, opracował i wykonał ekspert z Wydziału Mechanicznego PWr.
- Uczestnictwo w szeregu szkoleń specjalistycznych z obszaru Systemów Zarządzania Jakością w przemyśle spożywczym. Przygotowanie firmy do wdrożenia certyfikatów BRC oraz IFS, celem zwiększenia konkurencyjności i wejścia na rynki międzynarodowe.
- Analiza, wykonanie audytu technologicznego, funkcjonowania firmy pod kątem efektywności energetycznej i wykorzystywania energii odnawialnej.
- Pomoc firmie w aplikowaniu o dofinansowanie na prowadzenie projektów B+R z jednostkami naukowym (m.in. PWr i Uniwersytetem Przyrodniczym we Wrocławiu) ze środków krajowych m.in. na opracowanie i wdrożenie nowej gamy produktów oraz prowadzenie badań nad ulepszeniem obecnego asortymentu.

Obecnie, dzięki odpowiedniej minimalizacji kosztów i optymalizacji procesów, mamy większą kontrolę nad naszym procesem produkcyjnym.

## EEN: W jaki sposób powyższe działania wpłynęły na dalszą współpracę Firmy z Siecią?

M.K.: Firma Doti zawsze była otwarta na nowe możliwości i aktywnie poszukiwała kontaktów dystrybucyjnych w Europie. Pomimo posiadanego już wcześniej doświadczenia w nawiązywaniu kontaktów biznesowych z firmami europejskimi oraz częsty udział w różnego rodzaju targach, postanowiliśmy skorzystać z wyspecjalizowanej pomocy Sieci w celu dalszego rozwoju. Jednym z przykładów owocnej współpracy Manufaktury Doti z Siecią Enterprise Europe Network było partnerstwo z austriacką firmą. Firma zwróciła się do Sieci z zapytaniem dotyczącym zlecenia na przygotowanie spersonalizowanej partii pestek dyni oblanej czekoladą. Przedstawiciel EEN skontaktował nas z tym przedsiębiorstwem, a następnie podjęliśmy działania mające na celu realizację zlecenia. Dzięki naszej współpracy z austriacką firmą udało nam się dostarczyć spersonalizowane produkty, które spełniły oczekiwania firmy austriackiej. Ta współpraca stanowiła doskonały przykład udanej kooperacji i rozwoju naszej marki na międzynarodowym rynku. Aktualnie, nasza firma działa na ponad 20 różnych rynkach, z naciskiem na rynki Europy Zachodniej, a zwłaszcza na rynku niemieckim. Oprócz tego eksportujemy swoje produkty m.in. do Belgii, Wielkiej Brytanii, do Czech czy Słowacji.



„Enterprise Europe Network zapewniła promocję naszej marki podczas misji gospodarczych m.in. do Wietnamu, a także podczas spotkań grupy sektorowej Food and Agro Industry w ramach EENU.”

### **EEN: Jaki zakres usług świadczy dla Was obecnie Sieć?**

M.K.: W naszej firmie aktywnie uczestniczymy w różnorodnych szkoleniach oferowanych przez Sieć Enterprise Europe Network. Uczestniczymy w szkoleniach o charakterze twardym, takich jak systemy zarządzania jakością, marketingowych czy sprzedażowych. Szkolenia oferowane przez Sieć Enterprise Europe Network cechują się wysoką jakością, dostarczając nam cennych informacji i narzędzi niezbędnych do doskonalenia naszych umiejętności. Dzięki temu rozwijamy zarówno nasze umiejętności techniczne, jak i nasze kompetencje interpersonalne, co przyczynia się do pełniejszego i wszechstronnego rozwoju naszej firmy.



### **EEN: Jak oceniacie pomoc Sieci w realizacji powyższych działań?**

M. K.: Długotrwała współpraca z Siecią przyniosła istotne korzyści dla rozwoju naszej firmy oraz promocji naszych produktów na rynkach międzynarodowych. Działania podejmowane we współpracy przyczyniły się do jeszcze większej unikalności naszego produktu. Dzięki wprowadzonym usprawnieniom w procesie produkcji, zysaliśmy możliwość skutecznego promowania naszych wyrobów na większą skalę na rynkach zagranicznych. Wspólnie z Siecią dostrzegamy dalszy potencjał do rozwoju naszej firmy i promocji naszych produktów na arenie międzynarodowej.

Rozmawiała: Magdalena Kasza





# VIN-KON S.A.

Firma VIN-KON S.A. powstała w roku 1991 r. i specjalizuje się w produkcji win owocowych i cydrów oraz przetwarzaniu owoców, warzyw oraz słodów od lokalnych dostawców.

Nowoczesna technologia wykorzystywana w zakładzie gwarantuje wysoką jakość produktów oraz odpowiednią trwałość z zachowaniem naturalnych walorów smakowo-zapachowych.

## Współpraca z Siecią Enterprise Europe Network

W lutym 2023 roku firma uczestniczyła w szkoleniu organizowanym przez ośrodek EEN w Koninie pt. "Wykorzystanie marketplace w budowaniu strategii sprzedaży międzynarodowej". Po szkoleniu klient poprosił o indywidualną usługę doradczą mającą na celu wprowadzenie produktów firmy na rynek e-commerce. Wspólnie z ekspertem dokonano analizy i wybrano produkty, które mogłyby być sprzedawane za pośrednictwem portali Amazon.de i Kaufland.de. Firma jednak doskonale wiedziała, że aby podnieść renomę, statystyki wyszukiwania na stronach i widoczność na wspomnianych portalach musi zarejestrować znak towarowy w Unii Europejskiej.

## Nasz kolejny krok

W czerwcu 2023 firma zgłosiła się z prośbą o wyświadczenie usługi doradczej w zakresie rejestracji wzoru towarowego w EUIPO oraz doradztwa w zakresie uzyskania dofinansowania na poczet opłaty urzędowej za zgłoszenie znaku towarowego w Urzędzie Unii Europejskiej sa. własności intelektualnej.



## Rejestracja znaku towarowego

„Doradca EEN szybko zareagował, skontaktował nas z kancelarią patentową, co więcej otrzymaliśmy częściowe dofinansowanie z funduszu wsparcia The Ideas Powered for Business i fundacji SME Fund na rejestrację znaku towarowego z EUIPO, – mówi Prezes Zarządu VIN-KON p. Piotr Malicki

„Poniesione koszty marketingowe traktujemy obecnie jako inwestycje”

Rejestracja znaku towarowego przyniosła firmie wymierne korzyści. Firma wyróżnia się na rynku i dzięki temu umocniła swoją markę. Dzięki zastrzeżeniu logo, klienci łatwiej dotrą do produktów firmy. Po indywidualnych konsultacjach z naszym ekspertem, który pokazał firmie jak sprzedawać z zyskiem na marketplace'ach firma zaczęła swoją pierwszą sprzedaż za pośrednictwem Kaufland.de. Firma sprzedaje w internecie sok z buraka, cydr, perry oraz wina owocowe.

## Inwestycja na przyszłość

Firma nie ukrywa, że stanęła przed sporymi wyzwaniami takimi jak budżet na uruchomienie sklepów Amazon.de, Kaufland.de, a także koszt promocji marketingowych, wybór sklepu docelowego, a także analiza produktów konkurencji.

„Traktujemy to jednak obecnie jako inwestycje na przyszłość.”  
- Monika Ławniczak koordynator ds. handu i jakości

Vin-Kon S.A.  
ul. Dąbrowskiego 35 62-500 Konin  
tel. +48 63 242 93 11 fax +48 63 242 93 76  
e-mail: vinkon@vinkon.com.pl  
www.vinkon.com.pl



„Sieć Enterprise Europe Network to połączenie wiedzy i doświadczenia. W połączeniu z indywidualnym podejściem do klienta to podstawa sukcesu”





# Działające w Szczecinie stowarzyszenie Natureef zajmie się problemem ponownego wykorzystania opakowań



Stowarzyszenie Natureef, z siedzibą w Szczecinie, wzbogaca branżę opakowaniową o innowacyjne podejście do ponownego wykorzystania opakowań. Działa na skalę krajową i międzynarodową, jednocząc firmy opakowaniowe.

- Zrzeszanie się w postaci stowarzyszeń – klastrów ma na celu wspólne rozwiązanie problemów jak najniższym kosztem. A niektórych problemów w pojedynkę nie da się rozwiązać w ogóle. Do takich problemów należy zidentyfikowanie wyzwań związanych z wprowadzeniem rozporządzenia o opakowaniach i odpadach opakowaniowych (PPWR), które ma doprowadzić w dużej mierze do zmniejszenia ilości odpadów generowanych przez branżę. Finansowany ze środków europejskich projekt Value4Pack, którego koordynatorem jest właśnie stowarzyszenie Natureef został stworzony, aby do zagadnienia podejść nie tylko w gronie współpracujących w ramach Natureef firm, ale zrobić to wraz z partnerami z całej Europy, docierając i do firm potrzebujących rozwiązań i do rozwiązań już istniejących, ale nie rozpropagowanych.

- Żeby zrealizować tak szeroko postawione zadania projektowe, niezbędne jest posiadanie szerokiej sieci kontaktów. Taką sieć buduje się przez lata i staje się ona prawdziwym kapitałem zarówno firm, jak i łączącego je stowarzyszenia. Wśród naszych partnerów znajduje się Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii ZUT w Szczecinie, w którym funkcjonuje punkt europejskiej sieci wsparcia dla przedsiębiorców – Enterprise Europe Network (EEN) – mówi Jaśmina Solecka, prezes zarządu Natureef. Stowarzyszenie Natureef współpracuje z siecią EEN od samego początku swojego funkcjonowania. Współpraca ta dotyczyła przede wszystkim pozyskiwania kontaktów międzynarodowych dla zrzeszonych firm, wsparcia przez sieć w procesie uzyskania międzynarodowej ochrony znaku towarowego, czy doradztwa w zakresie pozyskiwania finansowania ze środków europejskich. Do powstania projektu Value4Pack przyczynił się udział Natureef w spotkaniach biznesowych organizowanych w ramach sieci Enterprise Europe Network w całej Europie, a nawet na świecie. To właśnie to na tych spotkaniach udało się poznać partnerów rozpoczynającego się właśnie projektu.



- Zrzeszanie się w postaci stowarzyszeń – klastrów ma na celu wspólne rozwiązanie problemów jak najniższym kosztem. A niektórych problemów w pojedynkę nie da się rozwiązać w ogóle.

Do takich problemów należy zidentyfikowanie wyzwań związanych z wprowadzeniem rozporządzenia o opakowaniach i odpadach opakowaniowych (PPWR), które ma doprowadzić w dużej mierze do zmniejszenia ilości odpadów generowanych przez branżę. Finansowany ze środków europejskich projekt Vaule4Pack, którego koordynatorem jest właśnie stowarzyszenie Natureef został stworzony, aby do zagadnienia podejść nie tylko w gronie współpracujących w ramach Natureef firm, ale zrobić to wraz z partnerami z całej Europy, docierając i do firm potrzebujących rozwiązań i do rozwiązań już istniejących, ale nie rozpropagowanych.

- Żeby zrealizować tak szeroko postawione zadania projektowe, niezbędne jest posiadanie szerokiej sieci kontaktów. Taką sieć buduje się przez lata i staje się ona prawdziwym kapitałem zarówno firm, jak i łączącego je stowarzyszenia. Wśród naszych partnerów znajduje się Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii ZUT w Szczecinie, w którym funkcjonuje punkt europejskiej sieci wsparcia dla przedsiębiorców – Enterprise Europe Network (EEN) – mówi Jaśmina Solecka, prezes zarządu Natureef.

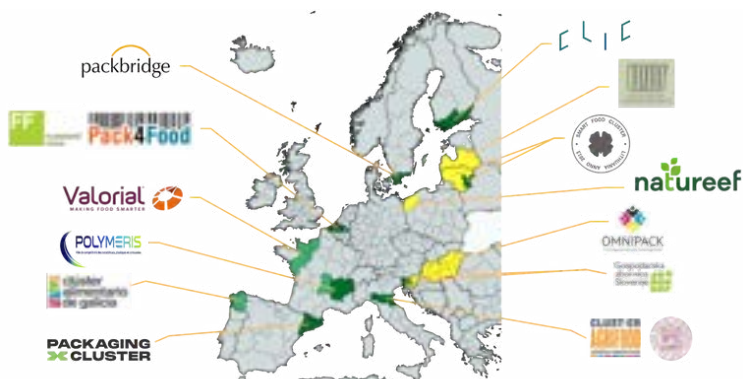
Stowarzyszenie Natureef współpracuje z siecią EEN od samego początku swojego funkcjonowania. Współpraca ta dotyczyła przede wszystkim pozyskiwania kontaktów międzynarodowych dla zrzeszonych firm, wsparcia przez sieć w procesie uzyskania międzynarodowej ochrony znaku towarowego, czy doradztwa w zakresie pozyskiwania finansowania ze środków europejskich. Do powstania projektu Value4Pack przyczynił się udział Natureef w spotkaniach biznesowych organizowanych w ramach sieci Enterprise Europe Network w całej Europie, a nawet na świecie. To właśnie to na tych spotkaniach udało się poznać partnerów rozpoczynającego się właśnie projektu.



- Teraz ważne jest dla nas dotarcie do działających w Zachodnioporskiem firm spożywczych oraz opakowaniowych. Firmy te staną niedługo przed wyzwaniem wprowadzania opakowań do żywności z zawartością recyklatów. Recyklaty z odpadów pokonsumenckich w każdym opakowaniu będą obowiązkowe wg rozporządzenia Packaging and Packaging Waste Regulation. Kluczowe jest również budowanie świadomości, które może zapobiec wielu późniejszym problemom wśród firm sektora. Branża opakowaniowa to, podobnie jak w innych sektorach gospodarki, cały łańcuch dostaw, który niekoniecznie łatwo jest zidentyfikować, a później do jego elementów dotrzeć z informacją i ofertą, którą mamy. Tymczasem problemy, które wymagają rozwiązania mogą być generowane na różnych poziomach. Na przykład świetna technologia produkcji opakowań z materiału wtórnego może przy praktycznej realizacji rozbić się o brak całego sektora przemysłu zajmującego się zbieraniem i produkcją odpowiedniego materiału potrzebnego do produkcji. I my chcemy, musimy to wiedzieć, żeby wprowadzić skuteczne środki zaradcze. Dlatego zapraszamy firmy do współpracy – zachęca pani Jaśmina.

Natureef chce dotrzeć do jak największej liczby przedsiębiorców i instytucji związanych z branżą opakowaniową, żeby wpływ projektu Value4Pack był jak najszerzy, a pozyskany zakres informacji – jak najpełniejszy. Końcowy wynik realizacji całego przedsięwzięcia, czyli zmniejszenie produkcji odpadów, może być widoczny dla szerokiego ogółu społeczeństwa za kilka lat, ale jak znaczący dla wszystkich będzie to wynik, zależy od zaangażowania firm. Jest to temat, który dotyka nas wszystkich – działajmy!

Artykuł pochodzi z Regionalnego Centrum Innowacji i Transferu Technologii w Szczecinie



5

# Stimeo – domy w ogrodzie



Firma Stimeo, działająca od 2013 r. zajmuje się produkcją, sprzedażą oraz montażem architektury ogrodowej. W jej ofercie są między innymi elektryczne pergole tarasowe, zadaszenia tarasowe, ogrody zimowe, domki metalowe narzędziowe, szklarnie ogrodowe oraz domki i domy drewniane.

Współpraca naszej firmy z konsultantami Enterprise Europe Network (EEN) w Regionalnym Centrum Innowacji i Transferu Technologii ZUT w Szczecinie (RCliTT) rozpoczęła się w czasie, kiedy firma ze względu na rosnące zainteresowanie jej produktami i usługami potrzebowała nawiązać kontakty z nowymi dostawcami. Właścicielka firmy, Agnieszka Pintał-Krawiec spotkała się z Krystyną Flak, konsultantką EEN, która przeprowadziła szczegółową analizę potrzeb firmy, sprecyzowała jej oczekiwania i przedstawiła możliwości ich realizacji.

Po konsultacjach stworzono ofertę zawierającą precyzyjne informacje o zapotrzebowaniach Stimeo i pożądanym formach współdziałania. Na jej podstawie RCliTT rozpoczęło aktywne poszukiwanie partnerów biznesowych dla firmy. Ich wymiernym efektem było kilkadziesiąt ofert współpracy od zagranicznych podmiotów. W 2022 roku w Stimeo przeprowadzono wstępny audyt dojrzałości cyfrowej. Już sam proces przygotowania do tego działania przyniósł firmie korzyści w postaci wewnętrznej analizy obecnej sytuacji związanej z cyfryzacją. Efektem audytu był szczegółowy raport, który zawiera opis obecnej sytuacji firmy pod względem dojrzałości cyfrowej, wskazuje obszary w których warto podjąć dodatkowe działania oraz te, które można jeszcze umocnić. Przedstawiono również wnioski i rekomendacje do dalszych działań. Co więcej, firma rozważając wystartowanie w zbliżających się konkursach dotacyjnych może wykorzystać dane z raportu do wkładu we wniosek aplikacyjny. Dzięki tak obiecującej współpracy firma STIMEO może rozwijać się w nowych kierunkach, rozszerzać obszar działania i zdobywać nowe rynki.



## MODERN PRO – ZADASZENIA TARASÓW ORAZ OGRODY ZIMOWE

Dostępne są standardowo w szerokości (wymiar od ściany do podstawy) 250, 300, 350, 400 cm. W ofercie dostępne są również ogrody zimowe MODERN Pro+ o standardowej szerokości 450 i 500 cm. Długość wzdłuż ściany budynku praktycznie możliwa jest do zrealizowania bez ograniczeń, gdyż mamy możliwość połączenia i wykonania wielokrotności standardowych wymiarów. Zadaszenie tarasu i ogród zimowy Modern Pro to konstrukcja aluminiowa w kolorze antracyt RAL7016, wykonana z solidnych profili o dużym przekroju, pokrycie dachu to płyty z poliwęglanu komorowego bezbarwnego lub mlecznego dużej grubości 16 mm lub szkło hartowane laminowane bezbarwne 9,14 mm lub 10,14 mm przyciemniane, odporne na grad oraz uderzenia. To solidna konstrukcja umożliwiająca montaż również w miejscach użyteczności publicznej.

System szklanych ścian do ogrodu zimowego to przesuwny system oparty na solidnych rolkach, panele szklane można opcjonalnie wyposażyć w klamki oraz szczotko-uszczelki. Każda ściana jest całkowicie otwierana. Zadaszenie oraz ogród zimowy możemy wyposażyć w odporną na działania UV oraz wodoodporną elektryczną markizę dachową. Zadaszenia Modern Pro oraz ogrody zimowe możemy również wyposażyć w elektryczne rolety ścienne ZIP Sunscreen na ściany boczne lub/i frontowe. Rolety Zip Screen zapewnią przytulność i poczucie intymności przy spędzaniu czasu w miejscu wypoczynku. Dodatkowo dają ochronę przed wiatrem, deszczem, nadmiarem promieni słonecznych, kurzem i pyłami, a także odbierającymi przyjemność z wypoczynku – komarami. Rolety są sterowane za pomocą pilota. Pilot można ustawić tak, aby sterować każdą roletą osobno lub w prosty sposób zaprogramować inną dowolną konfigurację.



Stimeo  
ul. Żorzy Polarnej 6, 70-704 Szczecin  
ul. Wetaranów 247, 05-250 Radzymin  
<https://stimeo-domki.pl>



REGIONALNE CENTRUM INNOWACJI I TRANSFERU  
TECHNOLOGII  
ul. Jagiellońska 20-21, 70-363 Szczecin  
[innowacje@zut.edu.pl](mailto:innowacje@zut.edu.pl)  
[www.innowacje.zut.edu.pl](http://www.innowacje.zut.edu.pl)



# Ewa Stepaniuk Fashion Designer

Ewa Stepaniuk i Marta Adamska z pracowni projektowania mody „Ewa Stepaniuk Fashion Designer” – ESFD opowiadają o tym, jak sieć Enterprise Europe Network pomogła im przetrwać najgorsze czasy związane z pandemią COVID-19, zdefiniować kierunki ekspansji zagranicznej i nawiązać nowe partnerstwa biznesowe, a także z sukcesem otrzymać dofinansowanie z „Go to Brand” i zwiększyć zatrudnienie.



## **Kiedy wystartowaliście z Waszą pracownią i jak to się stało, że weszliście w biznes modowy?**

Ewa Stepaniuk (projektantka mody, współzałożycielka EFSD):

Firma rozpoczęła swoją działalność w 2014 roku, kiedy skończyłam studia na Akademii Sztuk Pięknych w Łodzi, gdzie obroniłam dyplom na wydziale Projektowanie Ubioru. Za swoją pracę otrzymałam nagrodę w kategorii „Projektant mody”. Z Martą Adamską, która już wtedy miała kilkunastoletnie doświadczenie w zarządzaniu projektami, postanowiliśmy na bazie wspólnych doświadczeń, założyć pracownię projektowania mody. Tak powstała nasza pracownia ESFD. Na początku skupiliśmy się na zdobyciu klientów krajowych, a głównym kierunkiem rozwoju była moda ślubna i wieczorowa. Uzupełniona o usługę „wedding planner”. Budowanie marki i jej rozpoznawalności w tym zakresie trwało kilka lat. Z czasem jednak skoncentrowaliśmy się wyłącznie na branży modowej.

## **Jaki moment można uznać za przełomowy w przypadku działalności ESFD?**

Ewa Stepaniuk: Pierwszą wyróżniającą się realizacją pracowni były bogato zdobione płaszcze. Z tym właśnie projektem, po raz pierwszy wzięliśmy udział w zagranicznych pokazach mody i zaprezentowałyśmy naszą kolekcję na Fashion Week w Paryżu, odnosząc pierwszy międzynarodowy sukces. Było to w 2017 roku. Próba dalszej ekspansji nie przyniosła niestety wymiernych skutków. Nie miałyśmy odpowiednich kontaktów i środków finansowych. Dodatkowym powodem, dla którego plany umocnienia marki na rynku europejskim nie powiodły się, był brak przedstawiciela zamiejscowego, co szczególnie utrudniało kontakty z francuskimi kontrahentami. Po samodzielnym przeprowadzeniu analiz rynku postanowiliśmy jednak wejść z kolekcją płaszczy na rynek Zatoki Perskiej. Firma zdobyła dofinansowanie na wyjazd w ramach Polskich Mostów Technologicznych i w 2018 r. w wyniku realizacji tego projektu ESFD pojawiła się z kolekcją w Dubaju na Arab Fashion Week.

## **Celujecie głównie w autorskie kolekcje. Na czym polega ich oryginalność?**

Marta Adamska (dyrektor zarządzająca, współzałożycielka EFSD): Nasze projekty są unikatowe pod względem ich wykonania. Każdy płaszcz posiada własnoręcznie wyszywany wzór, wykonany przy użyciu kryształów lub kamieni szlachetnych. Proces tworzenia wzoru jest niezwykle pracochłonny i trwa około tygodnia. Efekt jest spektakularny, a dzięki włożonej pracy, dbałości o każdy szczegół i zaangażowaniu projektantki, każdy egzemplarz jest niepowtarzalny. Kolekcje są szyte z najwyższej jakości tkanin. Ponadto na indywidualne zlecenie możemy wykonać tkaninę dedykowaną, z konkretnym motywem. Mamy szeroką wiedzę i doświadczenie w konstruowaniu ubioru – dopasowania kreacji przy użyciu autorskich narzędzi, żeby współgrały z sylwetkami osób, dla których są tworzone.



### **W jaki sposób trafiłyście pod skrzydła Sieci?**

Marta Adamska:

Nasze działania w zakresie znalezienia kontrahentów na zachodnich rynkach nie przynosiły wymiernych efektów. Z uwagi na specyfikę branży modowej, trudno było nam znaleźć zaufanego partnera do współpracy za granicą. Podczas poszukiwania nowych możliwości ekspansji w Internecie, natrafiiliśmy na ofertę Sieci. Był to rok 2020. Nawiązałyśmy stałą współpracę z dr Marcin Jabłońskim, konsultantem z wrocławskiego oddziału Enterprise Europe Network, działającego w ramach Wrocławskiego Centrum Transferu Technologii Politechniki Wrocławskiej.

### **Czy Covid-19 miał negatywny wpływ na rozwój Waszego biznesu i dotarcie na rynki zagraniczne?**

Marta Adamska:

Czas podjęcia współpracy z EEN zbiegł się z wybuchem pandemii Covid-19. Pandemia bardzo negatywnie wpłynęła na rozwój już istniejących kontaktów ze stroną niemiecką. Pomimo trwającej współpracy od 2018 r. i opracowanej strategii rozwoju nowej kolekcji dla sklepu internetowego, firma niemiecka wycofała się ze współpracy.

„W obecnej chwili, mogę stwierdzić, że gdyby nie pomoc Enterprise Europe Network, musiałybyśmy zawiesić naszą działalność.”

- Marta Adamska



## Jak wyglądała strategia pomocy ze strony Sieci?

Marcin Jabłoński (konsultant Enterprise Europe Network z Wrocławskiego Centrum Transferu Technologii Politechniki Wrocławskiej, opiekun ESFD):

Pomoc przebiegała dwutorowo. Po pierwsze doprecyzowaliśmy kierunki ekspansji – rynki docelowe (wybrane kraje Europy Zachodniej, Bliski Wschód). Następnie opracowaliśmy ofertę firmy do bazy EEN oraz robota (Automatic Matching Tool) przesyłającego oferty pasujące do zadanych przez firmę kryteriów współpracy. Te działania bardzo szybko przyniosły wymierny efekt.

Przedstawicielki ESFD spotkały się z potencjalnym partnerem z Lipska – właścicielką salonu ślubnego działającego w Saksonii. Firma niemiecka była zainteresowana opracowaniem nowego modelu biznesowego opartego na stałej współpracy w ramach rozwoju oferty sklepu internetowego w kolekcje autorskie Ewy Stepaniuk. Rezultatem tych działań było stworzenie przez projektantkę pokazowych projektów sukien, które miały być sprzedawane drogą internetową. Nowatorstwo tego rodzaju sprzedaży polegało na możliwości elastycznego dopasowania modelu kreacji do indywidualnego, antropometrycznego typu kobiecej sylwetki.

Przy tej okazji firma skupiła się na rozwoju innowacji. Usługa Sieci polegała na badaniu rynku pod kątem narzędzi, a dokładniej analizy tzw. asystentów sprzedaży na przykładzie wybranych sklepów internetowych działających na rynkach niemieckim i polskim. Istotne tu było wskazanie różnic w działaniu tychże asystentów na obu rynkach. Taka analiza stanowiła dużą wartość (wykazała nisze) podczas rozmów z potencjalnymi inwestorami, dla których stopień zaawansowania pracy własnej uwiarygadniał ambicje finansowe ESFD. Obecnie koncepcja precyzyjnego pomiaru „wirtualnego klienta” jest nadal w fazie rozwojowej, a samo rozwiązanie można uznać za prekursorskie na rynku mody.



„Dla nas współpraca z Siecią Enterprise Europe Network to uwiarygodnienie tej drugiej strony” (czyt. potencjalnego kontrahenta)

– Marta Adamska



### **Jaki rodzaj usług o wartości dodanej wyświadczyła dla Was Sieć?**

Marta Adamska :

Już sam fakt przystąpienia do współpracy z Siecią, na chwilę przed pandemią Covid-19, był dla nas ogromną wartością dodaną. Ostatnie dwa lata wspólnej pracy z Enterprise Europe Network pozwoliły na szeroki rozwój działalności pracowni. Zaproponowany plan działania dopasował zakres usług do ówczesnego poziomu zaangażowania firmy na rynkach międzynarodowych. Ta współpraca zapewniła pomoc w ciągu całego okresu współpracy, dostosowaną do indywidualnych potrzeb, która z powodzeniem jest nadal kontynuowana. W tym momencie należy wymienić usługi m.in. takie jak opracowanie profilu firmy, badanie rynku, usługę EIMC (enhancing innovation management capacities) trwającą rok. „Kooperacja z Siecią EEN ugruntowała wizerunek naszej marki jako godnego europejskiego partnera przy współpracy na rynkach zagranicznych”

### **Jak oceniacie wsparcie otrzymane od Enterprise Europe Network?**

Marta Adamska:

Współpraca z Siecią była również istotnym elementem wspierającym wyjazd na wystawę światową EXPO 2020 w Dubaju. Zaprezentowałyśmy tam autorską kolekcję mody podczas tygodniowej wystawy na dolnośląskim stoisku oraz zorganizowała pokaz mody projektów Ewy Stepaniuk. Ponadto, bardzo ważnym elementem współpracy ze strony Sieci było wsparcie w rozwoju innowacji i pozyskiwaniu funduszy. Konsultant Enterprise Europe Network pomógł nam przygotować wniosek o dofinansowanie w ramach „Go To Brand EXPO 2020 – Środki na promowanie Marki” na rynek zatoki perskiej, konkursu organizowanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Dzięki wsparciu Sieci otrzymaliśmy ten grant i mogłyśmy brać udział w wydarzeniach, targach oraz spotkaniach z kontrahentami z Zatoki Perskiej. Ich efektem jest podpisany 1 czerwca 2022 kontakt z firmą, która będzie produkowała mundurki służbowe m.in. dla branży hotelarskiej w oparciu o projekty Ewy Stepaniuk.

Pomimo tego, że działania firmy koncentrują się głównie na ekspansji zagranicznej to dzięki zwiększeniu promocji projektów, widzimy również wymierne skutki współpracy przy okazji kilku krajowych przedsięwzięć branżowych. Mowa tu m.in. o przygotowaniu strojów do konkursu Miss Polonia Województwa Dolnośląskiego 2021 r. lub udziale w charytatywnym pokazie mody na rzecz „Kliniki Budzik” Ewy Błaszczyk. Dokonania firmy doceniły również media – pisano o nas w lokalnej prasie i przeprowadzono wywiad w telewizji publicznej. Rozwój firmy nastąpił także w zakresie zatrudnienia. Do zespołu dołączyły 2 krawcowe, specjalista ds. sprzedaży oraz specjalista od social mediów, jednak duża część pracy nadal zlecana jest podwykonawcom.





## Jakie są Wasze najbliższe plany na przyszłość?

Marta Adamska:

Priorytetem jest rozwinięcie firmy w wymiarze globalnym. Zaczęłyśmy od współpracy na rynku niemieckim. Stopniowo udało nam się zaistnieć na kolejnych rynkach zagranicznych, przede wszystkim na Bliskim Wschodzie – np. Emiratach Arabskich.

„Sieć Enterprise Europe Network umożliwiła nam pozyskanie szerokiego grona bliskowschodnich kontaktów”  
– Marta Adamska

Bazując na pozyskanych podczas EXPO 2020 kontaktach, chcemy skorzystać ze wszystkich możliwości, wynikających z budowanych już relacji. Naszym celem jest wypromowanie marki poprzez współpracę z ekskluzywnymi butikami. Przykładem tego są działania, które realizujemy wspólnie z partnerami z Kataru i Dubaju. Na ich prośbę stworzyliśmy kilka kolekcji mody damskiej wg konkretnej specyfikacji i wytycznych. Obecnie planujemy nawiązanie kontaktów biznesowych z kontrahentami z Włoch. Będziemy się również starały o uzyskanie ochrony patentowej dla naszego innowacyjnego rozwiązania – nowego typu zapięcia do odzieży – oraz finansowania na innowacyjne rozwiązanie informatyczne w branży modowej. Pomimo niestabilnej sytuacji geopolitycznej, związanej z wojną na Ukrainie i pandemią Covid-19, współpraca z Siecią Enterprise Europe Network ugruntowała pozycję naszej firmy na tyle, że możemy ją promować na globalnych rynkach.

Rozmawiała: Magdalena Kasza



# Radecom Agencja sprzedaży



Początki firmy Radecom sięgają września 2007 roku, kiedy to zaczęła ona realizować różnorodne projekty. Firma specjalizuje się w wprowadzaniu zagranicznych produktów na polski rynek. Agencja posiada bogate doświadczenie wspierane przez zespół wykwalifikowanych menedżerów i handlowców. Eksperti nie tylko identyfikują odpowiednie kanały dystrybucji, ale także zajmują się wszystkimi niezbędnymi formalnościami i współpracują z importarami w celu osiągnięcia określonych celów.

Radecom specjalizuje się również w opracowywaniu skutecznych strategii sprzedaży i negocjacjach z sieciami rynkowymi, realizując równocześnie wszelkie działania promocyjne, w tym promocję produktu w sklepach. Agencja jest otwarta na nowe możliwości i stale dostosowuje swoje działania do ewoluującego rynku. Kluczowym momentem w historii firmy było dołączenie do sieci Enterprise Europe Network (EEN), której ośrodek mieści się w Poznańskim Parku Naukowo-Technologicznym, co stało się punktem zwrotnym w rozwoju przedsiębiorstwa.



### Jak sieć Enterprise Europe Network wpłynęła na rozwój Państwa firmy?

Radosław Koska: Dołączenie do EEN było dla nas przełomowe. Dzięki solidnej bazie profili kooperacyjnych w bazie EEN udało się nam nawiązać istotne kontakty biznesowe. Szczególnie ważne było to w kontekście naszego projektu z chorwacką firmą produkującą wysokiej jakości wyroby z kamienia naturalnego do ogrodów. Kaliski Inkubator Przedsiębiorczości, działający w ramach sieci Enterprise Europe Network również udzielił nam wsparcia w promowaniu naszych produktów na platformach mediów społecznościowych, takich jak Facebook i Instagram. Dzięki temu zyskaliśmy możliwość efektywniejszego dotarcia do potencjalnych klientów oraz skuteczniejszego promowania naszych wyrobów.

Pandemia i zmiana przyzwyczajeń ludzi, którzy zaczęli spędzać więcej czasu w domu i ogrodzie, skłoniły firmę do współpracy z chorwacką firmą i wprowadzenia na polski rynek designerskich pryszniców z kamienia. Firma zauważyła rosnące zapotrzebowanie klientów na komfort i estetykę w ich przestrzeniach życiowych, zwłaszcza w ogrodach, które stały się istotnym miejscem relaksu i wypoczynku.



### Jakie były kluczowe kroki w ekspansji na rynek polski?

Radosław Koska: Początkowo skupiliśmy się na produktach takich jak prysznice ogrodowe, ale z czasem portfolio rozszerzyliśmy o kuchnie zewnętrzne, donice, i wanny. Wszystkie te produkty są wykonane z chorwackiego kamienia naturalnego. Realizacja tego projektu zajęła nam kilka lat, ale dzięki innowacyjności i unikalności naszych produktów, udało się osiągnąć sukces.

Projekty realizowane są na indywidualne zamówienie, produkcja nie jest nastawiona na masową skalę. Wysokiej jakości materiały oraz nowoczesny design, to powody dzięki którym produkty stają się ponadczasową inwestycją. W ofercie firmy są prysznice zewnętrzne z kamienia, donice, meble, ostatnio firma również wprowadziła zewnętrzne kuchnie, które wykonane są z trwałych materiałów, dzięki którym przetrwają każde warunki atmosferyczne.



### Jak wygląda współpraca z Państwa firmą?

Radosław Koska: Jako firma, na początku każdej współpracy z potencjalnym partnerem dokładnie sprawdzamy, czy dany projekt nas interesuje i czy produkt ma potencjał na polskim rynku. Gdy otrzymujemy ofertę od potencjalnego partnera, przeprowadzamy szczegółowe badania rynku, analizując możliwości sprzedaży, dostępne kanały dystrybucji oraz konkurencję. Kluczowym aspektem naszej współpracy jest innowacyjność. Zawsze kładziemy duży nacisk na unikalność i nowatorskie podejście do każdego projektu. Następnie opracowujemy szczegółowy biznesplan, który określa całą ścieżkę wprowadzenia produktu na rynek, od strategii marketingowej po logistykę i dystrybucję. Po wdrożeniu planu pozostajemy elastyczni i otwarci na dostosowania strategii w odpowiedzi na feedback rynkowy. Takie podejście pozwala nam efektywnie adaptować się do zmieniających się warunków rynkowych i potrzeb klientów, co jest kluczowe dla osiągnięcia sukcesu w dynamicznym środowisku biznesowym. Nasza elastyczność i zdolność do innowacji czynią nas atrakcyjnym partnerem dla zagranicznych przedsiębiorstw, które pragną wejść na polski rynek.



### Jakie inne projekty mają Państwo w planach?

Radosław Koska: Jesteśmy w trakcie przygotowań do wprowadzenia na rynek innowacyjnego produktu francuskiej firmy, który służy do osuszania ścian. Start planowany jest na 2024 rok. Stale analizujemy rynek w poszukiwaniu nowych, innowacyjnych produktów, które mogą zainteresować naszych klientów.



Obecnie firma wprowadza nowy produkt francuskiej firmy do osuszania ścian – suszarkę ścienną. Suszarka wykorzystuje proces Knapena. Syfony atmosferyczne uszczelnione w ścianach pobierają z nich wilgoć i odprowadzają ją na zewnątrz poprzez stale działający obieg powietrza. W związku z tym produkt pozwala na osuszenie zawilgoconych ścian po zalaniu, infiltracji czy podciąganiu kapilarnym. Suszarka zewnętrzna oraz wewnętrzna osuszy ściany, dzięki czemu zapobiegnie się powstawaniu pleśni oraz innym uszkodzeniom spowodowanym przez wilgoć.

W przyszłości firma planuje rozwijać kolejne projekty i poszukiwać nowych, innowacyjnych produktów, mając na uwadze rozszerzenie działalności na inne kraje. Sukces firmy pokazuje, jak ważna jest elastyczność, innowacyjność i umiejętność dostosowania się do zmieniającego się rynku oraz jak cenna może być współpraca z organizacjami takimi jak EEN. Pragniemy nadmienić, że Pan Radosław (właściciel firmy) prywatnie i zawodowo jest również pasjonatem wina.

„To bardzo duży świat, ciekawych smaków i zapachów, dający tysiące możliwości do spełnienia walorów estetyczno-smakowych. Swoją przygodę z winem rozpocząłem w 2007 roku i ciągle ona trwa.”

Z niecierpliwością czekamy na kolejne kroki firmy, które niezmiennie wyznaczają nowe standardy w branży, podążając za zmieniającymi się trendami i potrzebami rynku.

Dane kontaktowe:

Radosław Koska

e-mail: [radoslaw.koska@radecom.pl](mailto:radoslaw.koska@radecom.pl)

web: <https://radecom.pl/>





# Historia sukcesu opolskiej firmy z Namysłowa Metalowiec Sp. z o.o.

Ośrodek Enterprise Europe Network w Opolu działający przy Stowarzyszeniu „Promocja Przedsiębiorczości”, wchodzi w skład sieci Enterprise Europe Network, która powstała z inicjatywy Komisji Europejskiej i jest przez nią zarządzana. Enterprise Europe Network to największa na świecie sieć wsparcia dla biznesu, obejmująca swoim zasięgiem ponad 69 państw, w tym wszystkie należące do Unii Europejskiej. Skupia blisko 600 organizacji zatrudniających około 4000 specjalistów.

Konsultanci Stowarzyszenia „Promocja Przedsiębiorczości”, w ramach sieci EEN, udzielają pomocy małym oraz średnim przedsiębiorcom z woj. opolskiego, w prowadzeniu działalności gospodarczej w warunkach członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Pomoc ta dotyczy kluczowych dla przedsiębiorstw obszarów rozwoju: prowadzenia wymiany towarowej i usługowej wewnątrz UE, wdrażania innowacji oraz nowych technologii, pozyskiwania finansowania na inwestycje.

Pomagamy w znalezieniu międzynarodowych partnerów gospodarczych, technologicznych oraz badawczych. Przedsiębiorcy mogą skorzystać z bezpłatnych usług informacyjnych, doradczych oraz szkoleniowych.

Jedną z firm, którą kompleksowo wspieramy od 2017 r. jest Metalowiec Sp. z o.o. z Namysłowa. Przedsiębiorstwo jest doświadczonym producentem sprzętu rehabilitacyjnego i medycznego, łóżek szpitalnych, łóżek do opieki długoterminowej, mebli oraz sprzętu medycznego a także innych wyrobów metalowych. Jako samodzielny podmiot gospodarczy istnieje od 1976 roku i cały czas rozwija swoją działalność w branży metalowej.

W ramach wsparcia firmy, konsultanci EEN regularnie informują spółkę o branżowych spotkaniach B2B, targach, misjach, szkoleniach i doradztwie. Przedstawiciele firmy wzięli udział w następujących szkoleniach:

- ABC cyfrowego eksportu w Internecie - od czego zacząć?;
- Zatrudnianie obywateli Ukrainy oraz innych cudzoziemców w Polsce - zmiany w przepisach na 2022 r. oraz aktualne regulacje;
- Zarządzanie międzynarodowym łańcuchem dostaw.

Firma oczekiwała od Stowarzyszenia „Promocja Przedsiębiorczości” pomocy w promocji nowego produktu - łóżka z namiotem izolacyjnym - przez rozpowszechnianie informacji do Partnerów EEN.





Wobec powyższego konsultanci EEN utworzyli profil firmy w kooperacyjnej bazie danych sieci EEN, nabieżąco zarządzali jej profilem pod względem przychodzących zapytań ofertowych oraz przeglądali bazy zagranicznych ofert w celu znalezienia odpowiednich dystrybutorów.

Stowarzyszenie „Promocja Przedsiębiorczości” zorganizowało również udział firmy w ewencie Med2Meet2021. Dzięki wsparciu SPP spółka nawiązała kontakt z rumuńską firmą EROND – Cattus Ltd., a ostatecznie po zakończonych negocjacjach w 2022r. doszło do zawarcia umowy sprzedaży produktów firmy Metalowiec Sp. z o.o. w Rumunii.



EEN w dalszym ciągu kompleksowo wspiera firmę w jej rozwoju, poszukiwaniu nowych partnerów biznesowych oraz sprzedaży produktów na arenie międzynarodowej. Umożliwiliśmy udział firmy w spotkaniach B2B podczas wydarzenia Med2Meet2022 – virtual healthcare cooperation day, czy też w targach MEDICA 2022, gdzie spółka skorzystała z polskiego stoiska w celu promocji firmy i jej produktów.



Metalowiec sp z o.o.  
ul. Fabryczna 2, 46-100 Namysłów  
[biuro@metalowiec.com.pl](mailto:biuro@metalowiec.com.pl)  
<https://metalowiec.com.pl/>



#EENcanHELP



A jaka będzie  
Twoja historia  
sukcesu...?



[www.westpoland.pl](http://www.westpoland.pl)