

Biuletyn informacyjny IRC

Marzec
2006



- ✦ **Spotkanie hiszpańskich ośrodków IRC**
- ✦ **Nowy lek zmniejsza ryzyko odrzucenia przeszczepu**
- ✦ **IIRC daje impuls sieci wysokich technologii Emilia-Romania**
- ✦ **Globalizacja – znaczy: trzeba działać**

Ośrodki IRC w Hiszpanii zrzeszają się

Hiszpańskie ośrodki IRC zakładają jednolite stowarzyszenie IRC-ES, dzięki któremu rozwijać będą mogły transfer technologii pomiędzy różnymi regionami kraju przy użyciu umiejętności, jakie potrzebne były do transferu transgranicznego. Stworzenie podmiotu prawnego otworzy również nowe drogi pozyskania funduszy. Hiszpański przykład umowy wielostronnej jest nowością w sieci IRC i mógłby posłużyć jako model dla innych grup IRC, które istnieją w pozostałych państwach członkowskich.



Andaluzja jest ważnym centrum biotechnologii.

Regiony Hiszpanii różnią się znacznie od siebie pod względem charakteru i gospodarki. Siedem Ośrodków Przekazu Innowacji (IRC), jakie znajdują się na ich terenie, odbywa coroczne spotkania mające na celu wymianę poglądów i najlepszych praktyk, nawiązanie nowych kontaktów oraz wsparcie transgranicznego transferu technologii (TTT) w ramach sieci IRC. Hiszpańskie IRC podają, że rocznie zawierają przynajmniej 70 międzynarodowych umów transferu technologii, mają zatem niemałe pojęcie o wydajności. Fundusze UE wspierają transfer technologii pomiędzy różnymi krajami, ale nie są przeznaczane na umowy transferu technologii na poziomie krajowym.

Podmiot krajowy służący transferowi technologii

„Mimo to, nasze doświadczenia z sieci IRC mogą być także zastosowane w transferze technologii pomiędzy różnymi regionami Hiszpanii”, twierdzi Carlos Gomez z Ośrodka IRC Ceneo w Aragonii. „Hiszpańskie Ośrodki IRC znają się dosyć dobrze i starają się podnosić poziom swoich usług. Zdaliśmy sobie sprawę z tego, że nowy podmiot prawny zrzeszający wszystkie ośrodki IRC Hiszpanii mógłby starać się o środki finansowe z przeznaczeniem na krajowe usługi transferu technologii.”

„Jeśli na przykład Uniwersytet w Alicante opracował technologię, która nadawałaby się do wykorzystania przez firmę w Katalonii, moglibyśmy posłużyć im pomocą w spotkaniu i wypracowaniu umowy, dzięki której innowacja mogłaby rozpowszechnić się także w innych częściach kraju.”

Plan krajowego wzrostu

Najbardziej uprzemysłowioną częścią Hiszpanii jest część północna. Region Madrycki opiera się na silnym sektorze usług, zaś dalej na południu dominują bardziej tradycyjne żywność i obuwnictwo. Silne centrum biotechnologiczne umiejscowione jest w Andaluzji. Taka różnorodność stwarza wiele możliwości synergii oraz transferu technologii, a nowe stowarzyszenie – IRC-ES – będzie gotowe służyć pomocą – bez barier językowych.

„Na początku 2006 roku stowarzyszenie uzyska osobowość prawną i będzie mogło rozpocząć działalność”, mówi Carlos Gómez. „IRC-ES będzie mieć kilka ważnych zalet. Jako podmiot prawny stowarzyszenie będzie mogło prowadzić negocjacje z rządem reprezentując wszystkich naraz, co uprości procedury pozyskiwania środków finansowych na transfer technologii w Hiszpanii. Ponadto umożliwi nam działanie pod hiszpańskim „szyldem”, pod którym będziemy mogli koordynować usługi i podnosić ich poziom z korzyścią dla klientów.”

Plany IRC-ES zakładają stworzenie grup roboczych zajmujących się nowymi technologiami, strategii informacyjno-promocyjnej oraz portalu internetowego, dzięki którym hiszpańskie przedsiębiorstwa będą mogły dowiedzieć się więcej o możliwościach uzyskania wsparcia.

„Będziemy mogli prowadzić negocjacje reprezentując wszystkich naraz”

Kontakt

Elena Suárez, IRC Galactea
Tel. +34 985 207 434
Fax +34 985 207 433
galactea@ficyt.es

Nowe nadzieje biorców przeszczepów

W następstwie umowy zawartej pomiędzy producentem farmaceutycznym a firmą powstałą przy jednym z uniwersytetów holenderskich powstaje nowy lek mający pomóc zmniejszyć liczbę odrzuceń przeszczepów. Belgijska firma Henogen zdecydowała się na przejęcie firmy badawczej ImmunoToko dzięki kontaktom umożliwionym przez sieć IRC; obecnie trwają prace mające na celu wprowadzenie nowej formy leczenia do produkcji komercyjnej.



Badania nad nowymi lekami chroniącymi przeszczepy.

Próby kliniczne leku przeprowadzone przez Dra Ypke van Oosterhouta z Uniwersytetu Radboud w Nijmegen w Holandii były obiecujące. Wskazywały na możliwość opracowania metody skutecznego leczenia rzadkiej choroby zwanej GVHD (ang. Graft Versus Host Disease), której istotą jest odrzucenie biorcy przez przeszczepiony organ.

„Uniwersytet pogratulował nam dobrej roboty oraz udowodnienia, że są perspektywy działania” opowiada Dr van Oosterhout. „Usłyszeliśmy jednak również, że uczelnia nie może podjąć ryzyka gospodarczego związanego z siedmioletnim programem wprowadzenia leku, który wymagałby znacznych nakładów”.

Wierząc, że wyniki badań naprawdę wskazują na spory potencjał Dr van Oosterhout wraz ze swymi współpracownikami założył firmę ImmunoToko. Holenderski Ośrodek IRC¹ opublikował następnie ofertę technologiczną z nadzieją na przyciągnięcie finansowania lub partnera handlowego.

Ekspansja biotechnologii

Didier Argentin z firmy farmaceutycznej Henogen zainteresował się badaniami prowadzonymi przez ImmunoToko zaraz po tym jak osoba kontaktowa z Ośrodka IRC Walonia² współpracująca

z Henogen przekazała mu ofertę. „Mówiąc szczerze bez sieci IRC najprawdopodobniej nigdy byśmy się nie spotkali, jako że w sektorze biotechnologii mamy do czynienia z gwałtowną ekspansją nowych firm lub firm powstających przy uniwersytetach”, tłumaczy Didier Argentin. „Jesteśmy firmą, która zajmuje się rozwojem produktów i dąży do utworzenia własnej serii produktów biofarmaceutycznych do stosowania w transplantologii. Stąd słowo „transplantacja” było dla nas słowem-kluczem”.

Dzięki pomocy ze strony ośrodków IRC obie organizacje zawarły umowę³, na mocy której Henogen nabył ImmunoToko, a Dr van Oosterhout pozostał na stanowisku dyrektora firmy. Umowa zakłada także utrzymanie relacji z uniwersyteckim centrum medycznym, które ma współuczestniczyć w dalszych próbach klinicznych.

Układ immunologiczny

Pierwsze opracowywane zastosowania dotyczą transplantacji komórek pnia dawcy, tzn. transplantacji szpiku kostnego. Jest to powszechnie stosowana metoda odbudowy układu krwiotwórczego u pacjentów leczonych na niektóre rodzaje nowotworów krwi, chorób metabolicznych i zaburzeń immunologicznych. Jednakże, wraz z komórkami pnia dawcy przeszczepiane są komórki T dawcy (limfocyty T), które stanowią część układu immunologicznego zaprogramowanego na zwalczanie obcych komórek, takich jak bakterie i wirusy.

Przeszczepione komórki T nie rozpoznają nowego środowiska i powodują odrzucenie przez tkankę przeszczepu biorcy przeszczepu. Nowe leczenie wykorzystuje selektywną toksynę, która niszczy komórki T, a następnie zostaje usunięta z organizmu umożliwiając szybką odbudowę systemu immunologicznego pacjenta.

(1) <http://www.ircnederland.nl/>

(2) <http://mrw.wallonie.be/dgtre/CRIW>

(3) http://www.innovationrelay.net/success/completesuccess.cfm?SUCCESS_ID=160

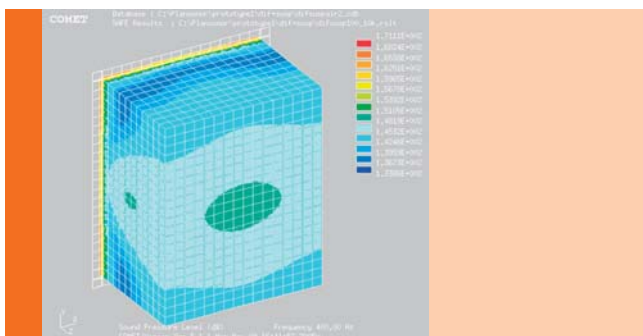
Kontakt

Ypke van Oosterhout, ImmunoToko BV
Tel. +31 24 352 8819
y.vanoosterhout@chl.umcn.nl

Didier Argentin, Henogen SA
Tel. +32 71 378 799
didier.arginin@henogen.com
<http://www.henogen.com/>

Pozytywne wibracje!

Kluczem do sukcesu innowacyjnego jest czasem dotarcie do właściwych specjalistów, którzy potrafią rozwiązać dany problem. Zaś ośrodki IRC, aby sprostać przeróżnym wyzwaniom, są w stanie przeszukać całą Europę. Dobrym tego przykładem jest pomoc udzielona francuskiej firmie starającej się znaleźć jak najlepszy materiał do budowy innowacyjnych głośników. Sieć IRC wskazała hiszpańskiego partnera, który znalazł rozwiązanie problemu.



Oprogramowanie firmy Acusttel modeluje wibracje membrany głośników Plansonor.

„Szkoda, że nie skorzystaliśmy z pomocy IRC wcześniej” stwierdza Jean-Marie Verdier mówiąc o pomocy sieci IRC w dotarciu do wyspecjalizowanego partnera zdolnego udzielić pomocy przy opracowaniu przez firmę innowacyjnej technologii.

Verdier jest dyrektorem firmy Plansonor, młodego francuskiego przedsiębiorstwa z grupy ŚMP produkującego głośniki z myślą o miejscach użyteczności publicznej – sklepach, restauracjach, ale także infrastrukturze transportowej. Głośnik składa się z poliestrowej membrany, która, aby wytworzyć pożądany dźwięk, musi drgać w sposób ściśle określony. Przedsiębiorstwo stanęło przed problemem wskazania najlepszego rodzaju materiału poliestrowego do tego konkretnego zastosowania.

„Testowanie wszystkich rodzajów materiałów po kolei było bardzo czasochłonne”, tłumaczy Jean-Marie Verdier. Po około dwóch latach prób stało się jasne, że poszukiwanie optymalnego materiału stanowi istotny problem.

Specjaliści z Hiszpanii

Jean-Marie Verdier zwrócił się o pomoc do ośrodka IRC Paris Île-de-France¹, i zaledwie podziesięćtygodniachskontaktowano go z Acusttelem, hiszpańskim przedsiębiorstwem (MŚP) o kompetencjach w komputerowym modelowaniu wibracji akustycznych. Przedsiębiorstwu towarzyszył hiszpański ośrodek IRC Cenemes², który wraz z ośrodkiem francuskim dopomógł w wypracowaniu wariantów, dzięki którym możliwe było zaspokojenie wymagań francuskiego partnera³.

Okazało się, że jeden z systemów oprogramowania firmy Acusttel może zastąpić stosowaną dotąd metodę prób i błędów dzięki komputerowej analizie, która okazała się zarówno szybsza, jak i bardziej owocna.

„Plansonor dysponował niezłym prototypem, ale potrzeba było dalszej optymalizacji” opowiada Vincent Marant, dyrektor wydziału badań i rozwoju firmy Acusttel. „Nasze symulacje pokazały, w jaki sposób można zdecydowanie ulepszyć produkt.”

Dalszy rozwój

Dysponując szczegółowym sprawozdaniem przygotowanym przez Acusttel przedstawiciele Plansonor mogą przedstawić producentom poliestrenu konkretne wymagania; wcześniej nie wiedzieli tak naprawdę o co proszą.

Jednocześnieprzekładając swojanowonabytąwiedzęteoretyczną na systemy produkcji, francuski producent opracowuje nowe patenty potrzebne do ochrony ich innowacyjnego rozwiązania na całym świecie. Utworzona w 2002 roku firma jest nadal niewielka, ale jej handlowe ambicje obejmując cały świat. Do tej pory zawarła partnerski układ z koreańskim kontrahentem, który jest zainteresowany zdobyciem licencji na stosowanie technologii w Południowo-Wschodniej Azji oraz w Japonii.

Dla francuskiej firmy Plansonore na drodze do sukcesu międzynarodowego kluczowym krokiem okazał się kontakt z lokalnym ośrodkiem IRC.

- (1) <http://www.irc-paris-idf.net/>
- (2) <http://www.cenemes.es/>
- (3) http://www.innovationrelay.net/success/completesuccess.cfm?SUCCESS_ID=159

Kontakt

Jean-Marie Verdier, Plansonor
Tel. +33 6 09 18 72 43
Fax +33 1 34 51 34 12
plansonor@club-internet.fr
<http://www.plansonor.com/>

Vincent Marant, Acusttel
Tel. +34 96 286 62 79
Fax +34 96 295 41 73
vmarant@acusttel.com
<http://www.acusttel.com/>

IRENE – brama północno-wschodnich Włoch

IRENE – ośrodek IRC znajdujący się w północno-wschodnich Włoszech jest bramą do pięciu regionów zagłębia przemysłowego Włoch. Pośrednik par excellence, IRC IRENE promuje transfer technologii do, a także z obsługiwanych regionów. Jego usługi okazały się szczególnie użyteczne dla celów tworzenia nowej sieci wysokich technologii Emilia Romagna, która ułatwi kontakty z całą Europą.



Prasa wysokonakładowa jako pomoc dla pośredników w transferze technologii.

Ośrodek IRC IRENE obsługuje pięć regionów w północno-wschodnich Włoszech: Trydent-Górna Adyga, Friuli-Wenecja Julijska, Wenecja Euganejska, Emilia Romagna oraz Marche. Jego oferta dla lokalnych przedsiębiorstw obejmuje obsługę ośrodków badawczych związaną z transgranicznym transferem technologii, a także usługami konsultingowymi, audytami technologicznymi, warsztatami, seminariami, wydarzeniami służącymi nawiązywaniu kontaktów gospodarczych oraz poszukiwaniem partnerów biznesowych.

ASTER, partner IRENE odpowiedzialny za region Emilia-Romania, jest głęboko zaangażowany w kilka projektów utworzenia nowych firm oraz inkubacji. Ponadto ASTER ma w swym dorobku współpracę z władzami regionu w zakresie sformułowania Regionalnego Planu Innowacji, Badań Przemysłowych i Transferu Technologii (PRRIITT).

PRRIITT umożliwił współfinansowanie szeregu inicjatyw angażujących publiczne i prywatne inwestycje w zakresie innowacji, których wartość przekroczyła kwotę 350 milionów EURO. Plan pomógł również w rozwoju regionalnej sieci wysokich technologii, na którą składa się 57 węzłów – laboratoriów badawczych, ośrodków innowacji oraz parków nauki.

Połączone zasoby

„Założeniem PRRIITT jest połączenie wszystkich zasobów badawczych i ukierunkowanie ich na współpracę w tych

samych obszarach tematycznych wspólnie z przedsiębiorstwami zainteresowanymi potencjalnymi wynikami takich badań.” Tłumaczy Kussai Shahin z ASTER. „ASTER zapewnia sieci wysokich technologii pełen zakres usług sieci IRC, i tym samym promuje interakcję obejmującą całą Europę, wspierając wzajemne poznawanie się oraz współpracę pomiędzy węzłami sieci, a także potencjalnymi europejskimi partnerami.”

Partner zaangażowany w projekty utworzenia nowych firm oraz inkubację

Dobrym przykładem efektywności interakcji pomiędzy siecią a ośrodkiem IRC IRENE może być niedawne ustanowienie współpracy pomiędzy laboratorium bioinformatycznym w regionie a fińskim parkiem technologicznym, który wyraził zainteresowanie stworzonym przez włoską grupę oprogramowaniem do zarządzania szpitalem.

Ale regionalna sieć wysokich technologii to tylko jeden z licznych sukcesów ośrodka IRC IRENE. Od roku 2001 ASTER korzystał cotygodniowo z publikacji na łamach finansowej gazety „Il Sole 24 Ore” aby rozwijać usługi ośrodka IRC w zakresie poszukiwania partnerów. Rozwiązanie takie uznano za dobrą praktykę i jest ono wprowadzane przez inne ośrodki IRC.

Ze względu na dobry odbiór inicjatywy upowszechniania wiedzy o działalności ASTER poszedł o krok dalej tworząc internetową usługę informacyjną F1RST¹. Współpraca pomiędzy F1RST a IRENE poszerzyła grono odbiorców ofert technologicznych oraz zapytań, które trafiają teraz do około 7500 zarejestrowanych użytkowników biznesowych i naukowych.

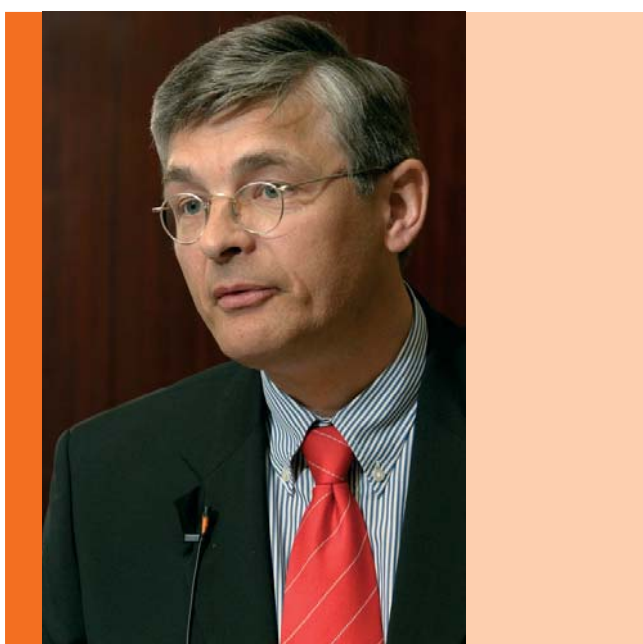
(1) <http://first.aster.it/>

Kontakt

Kussai Shahin, IRC IRENE
Tel. +39 051 639 8099
Fax +39 051 639 8131
kussai.shahin@aster.it
<http://www.aster.it/>
<http://www.irc-irene.org/>

Sieć IRC z myślą o przyszłości

Globalizacja to nie tylko sprawa klientów sieci IRC, ale i wyzwanie przed samą siecią, mówi Wolfgang Gessner z ośrodka IRC Północne Niemcy w Berlinie. „Nasze otoczenie zmieniło się od momentu powstania sieci IRC przed dziesięć laty i musimy przystosować nasze narzędzia i usługi, do tej pory skuteczne, do wyzwań globalnego rynku technologii, w którym nasi klienci mają skutecznie konkurować z innymi.”



Wolfgang Gessner.

Wolfgang Gessner podkreśla potrzebę adaptacji sieci IRC do zglobalizowanej gospodarki, która stwarza nowe możliwości działania klienteli składającej się z MŚP. Globalizacja to coś więcej niż umiędzynarodowienie sprzedaży i produkcji, tłumaczy Wolfgang Gessner. Zjawisko to obejmuje także zglobalizowanie zaopatrywania przedsiębiorstw w towary i usługi, globalne rozmieszczenie technologii oraz badań naukowych. Firmy lokują swoje działania tam, gdzie możliwe jest stworzenie łańcucha procesu i gdzie zapewnione jest odpowiednie środowisko dla produkcji o wartości dodanej oraz dla działań typu R&D (badania i rozwój). Małe i średnie przedsiębiorstwa (tj. główni klienci sieci IRC) obserwują zachodzące przemiany i podążają w ślad za wielkimi firmami, które przecierają szlaki.

Aby można było mówić o dostępie do globalnych zasobów technologicznych i możliwości współpracy, potrzeba informacji o zagranicznym otoczeniu technologicznym, potencjalnych partnerach, konkurencji oraz charakterystycznych dla danego

kraju uwarunkowaniach. Ośrodki transferu technologii powinny dlatego służyć jako „zwiad transferu technologii” w globalnych działaniach transferu technologii ich klientów z sektora MŚP, a tym samym powinny stworzyć globalną sieć relacji oraz „wspólnot technologicznych”. Ostatnie badania przeprowadzone przez ośrodek IRC Północne Niemcy wskazują, że firmy podejmujące międzynarodową współpracę oczekują w pierwszym rzędzie pomocy związanej z zawieraniem kontraktów, prawami własności intelektualnej oraz odpowiedzialnością prawną. Usługi w tym zakresie powinny stać się kolejnym obszarem działalności ośrodków sieci IRC.

Pomoc małym i średnim przedsiębiorstwom w globalnej współpracy wymaga jasnych strategii wolnych od oczekiwań opartych na pobożnych życzeniach oraz zapewnienia firmom decydującym się na partnerstwo więcej zysku niż straty. Wspomniane strategie mogą różnić się znacznie w zależności od sektora lub kraju. Jednakże nadanie działaniom ośrodków IRC wymiaru globalnego nie oznacza potrzeby zbudowania nowej sieci IRC. „IRC powinna oprzeć się na istniejących strukturach i sieciach oraz korzystać z lokalnych kontaktów w kraju docelowym raczej niż rozprzestrzeniać model IRC na cały glob” sugeruje Wolfgang Gessner.

Impuls do działania

Środowisko europejskich przedsiębiorstw jest w coraz większym stopniu zależne od globalnych czynników. Zdobycie lepszej pozycji w gospodarce światowej – zarówno u siebie jak i za granicą – zależec będzie od rozwoju europejskich systemów innowacji. Włączenie do europejskich sieci oraz społeczności technologicznych pozostaje nadal sporym wyzwaniem. Ośrodki IRC mogą wzmocnić system transferu technologii w Europie nadając impuls rozwoju sektorowym i międzyregionalnym sieciom, a także oferując przedsiębiorstwom pomoc w poruszaniu się w coraz bardziej złożonym otoczeniu światowym.

Kontakt

Wolfgang Gessner, VDI/VDE Innovation + Technik GmbH
IRC Northern Germany
Tel. +49 3328 435 173
Fax +49 3328 435 141
gessner@vdivde-it.de
<http://www.vdivde-it.de/>

Szkolenia – nowe horyzonty

Ośrodek IRC Help-Forward w Grecji zorganizował w grudniu dwudniowe seminarium szkoleniowe mające na celu pogłębienie wiedzy uczestników o zasadach i mechanizmach transferu technologii. Dzięki szerokiemu spektrum tematów zilustrowanych konkretnymi przykładami uczestnicy zapoznali się ze skutecznymi sposobami działania w zakresie transferu technologii.



Bardzo ważną częścią imprezy były nieformalne spotkania.

„Niedawna ankieta ujawniła nam wolę naszych klientów do pogłębiania wiedzy o procesach transferu technologii oraz związanych z nimi możliwościach finansowania”, opowiada Maria Karatzia z ośrodka IRC Help-Forward. Aby odpowiedzieć na zaistniałą potrzebę, ośrodek zorganizował w Atenach seminarium z udziałem niektórych stałych klientów – członków PRAXIClubu oferującego dostęp do szerokiego zakresu usług. Seminarium zorganizowano z myślą o zapoznaniu uczestników ze wszystkimi etapami procesu transferu technologii.

Oprócz ogólnego wprowadzenia poruszane tematy obejmowały ochronę praw własności intelektualnej, ocenę technologii, prywatne i publiczne źródła finansowania, sporządzanie umów o transferze technologii oraz efektywną komercjalizację nowych technologii. Każdy z tematów zilustrowany został praktycznymi przykładami, między innymi analizami przypadków transferu technologii pomiędzy przedsiębiorstwami należącymi do PRAXIClubu oraz firmami w Hiszpanii i Austrii, w których

to transferach rolę negocjacyjną odgrywał ośrodek IRC. Wśród innych tematów wymienić można analizę przypadku posłużenia się w celu skomercjalizowania nowych technologii specjalnie z myślą o tym projekcie powstałym przedsiębiorstwem opartym na nowej technologii. Oprócz prelegentów z Grecji, szkolenie poprowadzili specjaliści z Holandii i Zjednoczonego Królestwa, co podkreśliło międzynarodowy wymiar transferu technologii i rolę, jaką odgrywa sieć IRC.

Nowe kontakty

Seminarium stanowiło także znakomitą okazję do nawiązania nowych kontaktów. Uczestniczyło w nim 25 przedstawicieli z całej Grecji, z czego 20 reprezentowało przemysł, a wszyscy uczestnicy – z wyjątkiem dwóch – reprezentowali małe i średnie przedsiębiorstwa. Seminarium, jak to określili jeden z uczestników, było „wielce użyteczne”. „Trzeba nam było właśnie takiej skondensowanej i konkretnej informacji”. Inne głosy podkreślały, że seminarium „pozwoiliło lepiej zrozumieć potencjalną dynamikę transferu technologii oraz poznać sposoby pokonywania przeszkód i unikania pułapek”.

„Zespół organizatorów był ogromnie usatysfakcjonowany przyjęciem seminarium przez uczestników”, opowiada Maria Karatzia. „Także i my mieliśmy sposobność poznać naszych klientów, przedstawić ich sobie wzajemnie w nieformalnej atmosferze cocktailu. To doświadczenie zachęciło nas do organizacji kolejnych seminariów, nie tylko w Atenach, ale w całej Grecji, tak aby jak najwięcej małych i średnich przedsiębiorstw mogło rozwijać swój potencjał transferu technologii.”

Powstał już przynajmniej jeden instrument pomagający realizować ten cel. Powstał on dzięki projektowi INNOV 7, przygotowanemu przez FORTH, organizację macierzystą ośrodka IRC Helpo-Forward, oraz pięć innych ośrodków IRC¹ w całej Europie. Projekt, o którym tu mowa, ma na celu pomoc małym i mikro przedsiębiorstwom w rozwijaniu własnego potencjału transferu technologii.

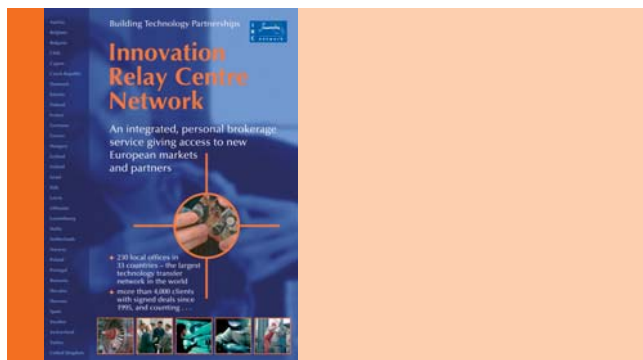
(1) IRC Bułgaria, IRC CIRCE (Włochy), IRC Szkocja, IRC Stuttgart-Erfurt-Zürich oraz IRC Zachodnia/Południowa Szwecja-Islandia.

Kontakt

Maria Karatzia, IRC Help-Forward
Tel. +30 210 3607 690
Fax +30 210 3636 109
mkaratzia@help-forward.gr
<http://www.help-forward.gr/>

Zupełnie nowe

Sieć Ośrodków Przekazu Innowacji istnieje od 10 lat i pomogła w tym czasie ponad 4000 europejskich przedsiębiorstw w zwiększeniu konkurencyjności dzięki międzynarodowemu transferowi technologii. Choć wśród swych klientów sieć cieszy się solidną reputacją, pozostaje nadal nieznaną dla znacznie większej liczby firm, które mogłyby z powodzeniem korzystać z jej usług. Nowa strategia informacyjna ma to zmienić.



„Ośrodki sieci IRC od dłuższego czasu sygnalizowały potrzebę bardziej wyrazistej marki dla sieci”, tłumaczy Gudrun Rumpf z Sekreariatu IRC. „Dla ośrodków IRC ważne są ich indywidualne tożsamości, ale rozumiemy jakie korzyści płyną ze stworzenia międzynarodowo rozpoznawalnej marki.”

Zespół roboczy do spraw opracowania strategii informacyjnej, składający się z przedstawicieli 15 państw stworzył nowy dokument strategiczny zawierający jasne definicje grup docelowych odbiorców wśród których należy upowszechnić wiedzę na temat sieci – są to potencjalni finansujący, politycy oraz społeczność biznesowa. Grupy te cechują się różnymi priorytetami oraz zainteresowaniami, ale niezależnie od tego działania informacyjne będą wobec nich bardziej owocne, jeśli kluczowy komunikat podany zostanie w sposób spójny. „Musimy stworzyć armię ośrodków informacyjnych mówiących jednym głosem, a do tego opowiadających tę samą opowieść”, podkreśla Gudrun Rumpf.

O sieci IRC w skrócie

Dyrekcja Generalna ds. Przedsiębiorstw i Przemysłu przy Komisji Europejskiej wspiera sieć 240 lokalnych Ośrodków Przekazu Innowacji w 33 krajach, w tym we wszystkich państwach członkowskich Unii i w kilku krajach stowarzyszonych. Każdy IRC pośredniczy w transferze ogólnoeuropejskich innowacji oraz pomaga firmom i ośrodkom badawczym w nawiązaniu skutecznej ponadnarodowej współpracy przy tworzeniu nowych technologii.

<http://irc.cordis.lu/>

Identyfikacja graficzna

Ujednolicony wzór graficzny nakłada na organizacje sieci pewne zasady, które w ramach znacznej elastyczności odnośnie kształtu materiałów promocyjnych i stron internetowych, zapewniają w ramach sieci spójną „szatę” charakterystyczną dla IRC. Nowa tożsamość graficzna obejmuje logo, znak graficzny, paletę kolorów i ccionkę oraz motto sieci: „Budowanie partnerstwa opartego na technologii”, a jej zastosowanie w praktyce można pokazać na przykładzie plakatu ilustrującego ten artykuł oraz nowego projektu okładki Biuletynu Informacyjnego IRC.

Kluczowy dla identyfikacji graficznej jest kształt „tarczy strzelniczej”. Gudrun Rumpf wyjaśnia: „Przedstawia ona naszą podstawową działalność, która polega na znajdowaniu właściwych ludzi i technologii w imieniu klientów IRC, oraz przywodzi na myśl relację pomiędzy pojedynczym ośrodkiem a siecią, która wszystkie je zrzesza”. „Wierzymy, że znak ten stanie się natychmiastowo rozpoznawalny jako symbol naszej marki”.

Dostępni w sieci

Tymczasem zarówno oficjalna strona sieci jak i „intranet” są przebudowywane zgodnie z wymaganiami nowej identyfikacji graficznej. „Odwiedzający nasze strony nie dostrzegą znaczących zmian co do ich struktury”, mówi administrator strony internetowej Eric Chataigne, „Ale kompleksowo uaktualniamy interfejs. Chcemy takiej szaty, która od razu kojarzy się z naszymi drukowanymi materiałami.”

Zarówno Eric Chataigne jak i Gudrun Rumpf z wielkim zadowoleniem obserwują jak strony poszczególnych ośrodków przystosowywane są do wymogów nowej szaty graficznej. „Musimy stworzyć maszynę informatyczną o masie krytycznej pozwalającej na upowszechnienie wiedzy o sieci tak, aby wszyscy mogli na tym skorzystać”, kończy Gudrun Rumpf.

Kontakt

Gudrun Rumpf, Sekretariat IRC
Tel. +352 441012 2431
g.rumpf@ircnet.lu
<http://www.innovationrelay.net/>

Eric Chataigne, IRC Secretariat
Tel. +352 441012 2075
e.chataigne@ircnet.lu