

Lipiec
2005

Biuletyn informacyjny CRI



- ⊕ Wyniki ankiety dowodzą przydatności sieci IRC
- ⊕ Impreza IRC Future Match 2005
- ⊕ Verheugen składa wizytę w IRC
- ⊕ Nowy chodzik przykładem transferu technologii

Działanie w sieci to oszczędność czasu i większa efektywność

Wszystkie współczesne organizacje są zobowiązane do pomiaru efektywności swojego działania. Zasadnicze pytanie odnośnie sieci IRC brzmi: czy zainwestowane w nią środki publiczne UE przynoszą spodziewane efekty w postaci wzmożonej aktywności gospodarczej klientów sieci? Badania pilotażowe na temat oceny społeczno-ekonomicznej efektywności sieci IRC pozwoliły stwierdzić, że klienci dobrze oceniają usługi świadczone przez IRC i że pomoc w tej formie przynosi im wymierne korzyści.

„Usługa wartościowa, potrzebna i na bardzo wysokim poziomie” — tak brzmiał jeden z komentarzy respondenta w badaniu pilotażowym w 2004 roku. Ośrodki IRC, które zgłosiły się do badania przeprowadziły ankietę wśród 99 firm i organizacji z bazy klientów, używając do tego celu specjalnego kwestionariusza opracowanego przez grupę roboczą IRC. W wyniku badań stwierdzono, że efekt ekonomiczny umów międzynarodowego transferu technologii (MTT) dla tych klientów był około 1,8 razy większy niż łączny koszt finansowania tych 13 ośrodków IRC, które wzięły udział w badaniu. Wynik bazuje na ostrożnym szacowaniu zysków i w większości przypadków nie uwzględnia korzyści odniesionych przez drugą stronę umowy. Ponadto część badanych firm nie zawarło jeszcze żadnej umowy dotyczącej transferu technologii.

Relacja zaufania

— Bardzo nas cieszy taki wynik — mówi Tania De Roeck z flandryjskiego oddziału IRC, członek grupy roboczej. — Dowodzi on, że z klientami łączy nas relacja zaufania, w przeciwnym razie nie przekazałoby nam poufnych danych handlowych. Próbką nie jest reprezentatywna, a ponadto została wybrana na zasadzie akceptowania zgłoszeń. Mimo to można stwierdzić, że oceny klientów są ogólnie pozytywne.

Jednak De Roeck uważa, że największą wartością oferowaną przez IRC jest sieć. — Ludzie nawiązują znajomości biznesowe w ramach czasu prywatnego, dzięki wieczornym i weekendowym spotkaniom — dodaje — a więc trudno jest ocenić koszt tworzenia takiej sieci. Ale proces ten zajmuje sporo czasu. IRC pomaga klientom znaleźć partnerów o wiele szybciej niż gdyby mieli dokonać tego samodzielnie, uruchamiając przy tym środki, do których klienci nie mają dostępu albo o których istnieniu nawet nie wiedzą.

Komentarze odpowiadających świadczą o tym, że klienci cenią sobie międzynarodowy profil sieci oraz uzyskiwany dzięki niej dostęp do partnerów i rynków Europy. Jeden z klientów pochwalił IRC za ułatwienie mu wejścia na rynki europejskie, inny za pomoc w zawarciu dużego kontraktu z partnerem ogólnosiwiatowym. Klienci również wiążą wzrost swojej konkurencyjności z oszczędnością czasu i środków, których dzięki pomocy IRC nie musieli przeznaczyć na badania przed wprowadzeniem swoich

produktów i usług na rynek. Dla jednego z klientów efektem nawiązania umowy było wprowadzenie na rynek nowego produktu. Inny zdołał podwoić swoje zdolności produkcyjne.

Wnioski na przyszłość

Dodatkowym rezultatem badań było udoskonalenie kwestionariusza i metodologii. Teraz ankietę może przeprowadzić dowolny ośrodek IRC, który chce ocenić swoją efektywność. — To badanie kosztowało nas wiele wysiłku — reasumuje De Roeck. — Cieszymy się, że pozwoliło ono potwierdzić wysoką jakość naszej pracy i ogólną przydatność sieci IRC.

„Dla jednego z klientów efektem nawiązania umowy było wprowadzenie na rynek nowego produktu. Inny zdołał podwoić swoje zdolności produkcyjne”

Kontakty

Tania De Roeck, flandryjski oddział IRC
Tel.: +32 2 209 0951
Faks: +32 2 223 1181
tdr@iwt.be
<http://www.iwt.be/irc/>

Claire Tombeaux, Komisja Europejska,
Dyrekcja Generalna ds. Przedsiębiorstw i Przemysłu,
Dział Wspierania Innowacji
Tel.: +32 2 298 7046
Faks: +352 2 298 1018
claire.tombeaux@cec.eu.int

Gudrun Rumpf, sekretariat IRC
Tel.: +352 441012 2431
Faks: +352 441012 2248
g.rumpf@ircnet.lu
<http://irc.cordis.lu/>

Jak znaleźć partnera podczas Future Match

IRC Future Match to regularna impreza w ramach targów CeBIT, największej na świecie imprezy targowej poświęconej informatyce i telekomunikacji. MŚP i instytucje naukowe mogą wcześniej zapoznać się z profilami technologicznymi innych uczestników oraz zaplanować bezpośrednie spotkania w celu omówienia możliwości współpracy. Spotkanie w ramach Future Match potrafi otworzyć przed MŚP perspektywę nowych możliwości i ekspansji międzynarodowej.



Bezpośrednie spotkania z potencjalnymi partnerami

Impreza IRC Future Match 2005 odbyła się w dniach 10-16 marca w niemieckim Hanowerze i była największa ze wszystkich dotychczasowych⁽¹⁾. Było to możliwe dzięki pozytywnej reakcji na pięć poprzednich edycji, z których wszystkie odbyły się w ramach największych na świecie targów informatyki i telekomunikacji CeBIT⁽²⁾.

Najważniejszym celem organizatorów Future Match jest niesienie pomocy MŚP i instytucjom naukowym z wielu krajów europejskich w promowaniu ich innowacji i w poszukiwaniu potencjalnych partnerów.



Dyskusja przy okrągłym stole z udziałem ekspertów

— Wiemy już o jednym przypadku nawiązania współpracy po tegorocznej edycji Future Match. Chodzi o firmy z północnych Niemiec i ze Szwecji — mówi Marion Laue z dolnosaksońskiego ośrodka IRC, która była koordynatorem imprezy. — Wiemy ponadto o wielu innych nawiązanych kontaktach, co pozwala nam oczekiwać dalszych przypadków nawiązania współpracy.

W drodze do sukcesu

— Cała procedura jest zdecydowanie ukierunkowana — dodaje Laue — ponieważ każdy może z góry zapoznać się z profilami pozostałych uczestników. Eliminuje to problem znany z innych, bardzo dużych imprez targowych, gdzie bez odpowiedniego przygotowania trudno jest w ograniczonym czasie wybrać właściwe propozycje z przeogromnej oferty.

Profilowanie uczestników zaczyna się już w momencie, gdy placówki sieci IRC rozprowadzają zapowiedzi i zaproszenia wśród MŚP i instytucji badawczych. Każdy zainteresowany wypełnia następnie ankietę ze skrótną charakterystyką swojego profilu technologicznego, określając szczegóły swojej oferty, innowacji lub wiedzy, którymi byłby zainteresowany. Wszystkie otrzymane profile są publikowane w postaci internetowego katalogu na witrynie Future Match. Każdy uczestnik otrzymuje następnie możliwość wyboru firm lub instytucji, z którymi chciałby w ramach imprezy bezpośrednio się spotkać.

Planowany czas trwania spotkań to 30 minut, ale spotkanie takie może okazać się początkiem długotrwałych kontaktów między uczestnikami, którzy zdecydują, że nawiązany kontakt daje perspektywę owocnej współpracy. W przypadku nawiązania trwałych kontaktów uczestnicy mogą liczyć na pomoc w ich rozwianiu ze strony lokalnych ośrodków IRC.

Oprócz spotkań bezpośrednich tegoroczna edycja imprezy obejmowała kilka dwustronnych wideokonferencji między osobami, które nie mogły w tym terminie przybyć do Hanoweru.

Dojrzałość rynkowa

Rzut oka na tegoroczny katalog uczestników⁽³⁾ daje dobre pojęcie na temat ogromu oferty technologicznej. Znajdziemy tu nowatorskie systemy zarządzania informacją, nowe metody kontroli warunków otoczenia w hodowli zwierząt, wielojęzyczne mechanizmy wyszukiwania danych, roboty zdolne do rozpoznawania obrazów oraz nowe metody hodowli nanorurek węglowych do zastosowań elektronicznych. Katalog stanowi imponujący zbiór innowacji gotowych do dalszego rozwijania i do zastosowań komercyjnych.



Nowym elementem Future Match 2005 była seria dyskusji przy okrągłym stole z udziałem ekspertów. Trwały one 90 minut i dotyczyły rozmaitych tematów interesujących dla MŚP, takich jak kursy internetowe, rozwiązania mobilne, metki radiowe RFID oraz bezpieczeństwo systemów informatycznych. Przynajmniej jedna z nich stała się dla uczestników bodźcem do utworzenia grupy kontaktowej w celu dalszej współpracy.

W imprezie Future Match 2005 udział wzięło około 581 uczestników z 30 krajów. Na internetowej stronie imprezy opublikowano 719 profili. W trakcie samej imprezy zorganizowano około 1000 spotkań bezpośrednich, a ze względu na ogromne zainteresowanie, niektóre spotkania trzeba było zaplanować w późniejszych terminach.

Po zakończeniu imprezy, ośrodki IRC czuwają nad rozwijaniem kontaktów nawiązanych podczas Future Match i pomagają uczestnikom w utworzeniu partnerstw. Jak twierdzi Laue, Future Match 2005 komentowano bardzo pozytywnie, a wielu tegorocznych uczestników stwierdziło, że zachowają kontakt z potencjalnymi partnerami poznanymi w Hanowerze.

Dolnosaksoński oddział IRC, wspólnie z oddziałem północnoniemieckim i innymi, zorganizuje Future Match 2006 w trakcie przyszłorocznej edycji CeBITu, chociaż w odczuciu organizatorów impreza ta, po kilku latach bezustannego rozwoju,

osiągnęła już maksymalny rozmiar. W ciągu kolejnych lat nacisk będzie położony na dalsze podwyższanie jakości imprezy bez dążenia do istotnego zwiększania liczby uczestników.

(1) Future Match: <http://www.futurematch.cebit.de/>

(2) CeBIT: <http://www.cebit.de/>

(3) Katalog Future Match: http://www.futurematch.cebit.de/p_cat_tech.php

Kontakt

Marion Laue, oddział IRC Dolna Saksonia / Saksonia-Anhalt
Tel.: +49 511 762 5724
Faks: +49 511 762 5723
ml@tt.uni-hannover.de
<http://www.irc-innsa.de/>

Komisarz Verheugen z wizytą w ośrodku IRC

Günter Verheugen, komisarz do spraw przedsiębiorstw i przemysłu, odwiedził Ośrodek Przekazu Innowacji (IRC) w Niemczech, aby wyrobić sobie pogląd na rolę, jaką pełnią sieci IRC oraz EIC, za których działanie teraz odpowiada. Personel organizacji ZENIT, zarządzającej obiema sieciami przedstawił pokrótce komisarzowi codzienny harmonogram działań promujących innowację w Europie. Komisarz spotkał się też z przedstawicielami firm korzystających z sieci.

Aby dowiedzieć się, co sieć Ośrodków Przekazu Innowacji (IRC) ma do zaoferowania, najlepiej bezpośrednio porozmawiać z jej personelem w terenowym ośrodku IRC. Powinien tak zrobić zarówno wizytujący komisarz, jak i potencjalny klient sieci. Z takim właśnie nastawieniem 14 marca 2005 r. komisarz Günter Verheugen⁽¹⁾ odwiedził ośrodek IRC Północna Nadrenia-Westfalia/Malta (IRC NRW/Malta).

— Chciał on zobaczyć jak wygląda codzienna praca w ośrodku — mówi Peter Wolfmeyer z ośrodka IRC NRW/Malta. — To dla nas zaszczyt, że wybrano akurat naszą placówkę.

Dwie sieci

Po zakończeniu kadencji komisarza ds. rozszerzenia UE w latach 1999-2004, Verheugen został w listopadzie zeszłego roku wiceprzewodniczącym Komisji i komisarzem do spraw przedsiębiorstw i przemysłu. Od tej pory jego głównym zadaniem jest zwiększanie konkurencyjności Unii. Jest to zarazem jeden z głównych celów sieci IRC, ale Verheugen nie znał wcześniej szczegółów oferty IRC.

— Komisarz Verheugen przyznał, że wizyta w naszym ośrodku była dla niego wielce pouczająca — mówi Wolfmeyer. — Jestem przekonany, że zdobyta tu wiedza przyda mu się podczas obmyślania planów dla sieci IRC.



Komisarz Verheugen (z lewej) i Peter Wolfmeyer

Było kilka przyczyn, dla których komisarz odwiedził akurat ten ośrodek. Tak się składa, że ośrodek IRC NRW/Malta znajduje się w ojczystym regionie komisarza w zachodnich Niemczech. Dzięki temu udało się powiązać jeden z aspektów nowej pracy Verheugena z przyjazdem do rodzinnego kraju. Ponieważ ZENIT, organizacja prowadząca ośrodek IRC NRW/Malta, prowadzi jednocześnie biuro Euro Info (EIC)⁽²⁾, komisarz mógł podczas jednego wyjazdu zapoznać się z działalnością obu ogólnoeuropejskich sieci wspierających MŚP i innowację.

Interesująca jest także współpraca ośrodków regionu północnej Nadrenii-Westfalii i Malty. Po kilku latach działania w pojedynkę, trzy lata temu ośrodek IRC NRW otrzymał propozycję połączenia sił z maltańskim partnerem. To długoletnie partnerstwo Wolfmeyer nazywa „wspaniałą przygodą” i zapewnia o znakomitym przebiegu współpracy.

Przejdźmy do szczegółów

W ramach pierwszej części swej trzydniowej wizyty komisarz spotkał się z personelem ośrodka IRC NRW/Malta. Przedstawiono mu najważniejsze aspekty działań sieci IRC, czyli kontaktowanie ze sobą MŚP z różnych krajów celem nawiązania współpracy. Firmy te nie miałyby możliwości nawiązania kontaktu w inny sposób.

Wolfmeyer podkreśla, że komisarza zaskoczył ogrom wysiłku i pracy koniecznych do zawarcia międzynarodowej umowy transferu technologii. Zazwyczaj do ustalenia szczegółów jednej umowy konieczne jest około tysiąca spotkań i rozmów. Jednak takie częste spotkania i rozmowy dają ośrodkom IRC dużą wiedzę na temat działalności gospodarczej prowadzonej na ich terenie, która to wiedza stanowi podstawę nawiązywania kolejnych umów współpracy.

Po rozmowach z personelem IRC i EIC komisarz udał się na spotkanie z przedstawicielami kilku przedsiębiorstw, które skorzystały z usług sieci. W spotkaniu udział wzięło ośmiu przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw, którzy rozmawiali z komisarzem o pomocy, jaką otrzymali w ośrodku IRC oraz problemach, jakie napotkali w swojej działalności na europejskim rynku.

Przedstawiciele firm podkreślali pozytywne strony możliwości współpracy na rynku europejskim, jednocześnie krytykując obciążenia natury biurokratycznej, z jakimi wiąże się udział w inicjatywach unijnych.

Wspólna przyszłość?

Obecnie na szczeblu europejskim toczą się żywe dyskusje na temat sposobów zapewnienia lepszej koordynacji prac sieci IRC i EIC. Jako organizacja prowadząca obie sieci, ZENIT był w stanie przedstawić komisarzowi działanie i ukazać rolę każdej z nich.

„Zawarcie międzynarodowej umowy transferu technologii wymaga wielu wysiłków.”

(1) Komisarz Verheugen:
http://europa.eu.int/comm/commission_barroso/verheugen/index_en.htm

(2) Biura Euro Info:
<http://europa.eu.int/comm/enterprise/networks/eic/eic.html>

Kontakt

Peter Wolfmeyer, IRC NRW/Malta
 Tel.: +49 208 30004 31
 Faks: +49 208 30004 61
 wo@zenit.de
<http://www.zenit.de/d/service/news/verheugen.php>

Chodzik o ogromnym potencjale

Chodzik dla pacjentów z nadwagą, który „zweża się”, aby ułatwić przechodzenie przez drzwi, przyciągnął uwagę organizacji amerykańskich zajmujących się rosnącym problemem otyłości społeczeństwa. Urządzenie jest wytwarzane w Estonii dla brytyjskiej firmy w ramach kontraktu podpisanego dzięki pomocy sieci Ośrodków Przekazu Innowacji.



Chodzik w codziennym użyciu

W codziennej pracy Tanel Joost cały swój czas i uwagę poświęca na szukanie rozwiązań problemów stojących przed osobami niepełnosprawnymi. Ten estoński biznesmen, poruszający się na wózku od 1991 roku, kiedy podczas wypadku samochodowego złamał kręgosłup, założył firmę OÜ Händikäpp Imidž, zajmującą się opracowywaniem rozwiązań dla osób z ograniczoną sprawnością ruchową.

Natychmiast zainteresował go projekt chodzika przedstawiony przez brytyjską firmę Somerwood Ltd.; obie firmy zostały skojarzone dzięki skontaktowaniu się wschodnioangielskiego i estońskiego ośrodka IRC. Zorganizowano spotkanie i, mimo nagłego przyjęcia Joosta do szpitala tuż przed przyjazdem Grahama Huntera z Wielkiej Brytanii, szybko przygotowano zarys współpracy. — Była to niezwykła sceneria, jak na pierwsze spotkanie, ale żaden z nas nie był zmieszany prowadzeniem negocjacji przy szpitalnym łóżku — wspomina Hunter.

Regulator szerokości

Jako doświadczony szef firmy dostarczającej sprzęt medyczny, posiadającej opatentowany projekt chodzika na kółkach, Hunter poszukiwał europejskiego producenta, który zapewniłby niskie koszty produkcji i własny wkład koncepcyjny, a także posiadałby odpowiednie doświadczenie.

Konwencjonalny chodzik jest wykonany z aluminium, waży około 9 kg i jest przeznaczony dla osób o masie ciała nieprzekraczającej

100 kg. Problem polega na tym, że coraz więcej osób z ograniczoną sprawnością ruchową miewa jednocześnie kłopoty z nadwagą.

Somerwood Rollator jest to solidny chodzik z ramą stalową i opatentowanym regulatorem szerokości w postaci kółka zębatego, dzięki któremu chodzik może być rozszerzany do dogodnego rozmiaru w przypadku pacjentów o masie ciała do 290 kg, czyli prawie trzykrotnie większej niż w przypadku większości chodzików obecnych na rynku. Hunter wyjaśnia: — Jeśli chodzik jest dostatecznie duży i wytrzymały, by utrzymać ciężar pacjenta z nadwagą, istnieje zagrożenie, że nie zmieści się on w drzwiach i na kłatkach schodowych. Nasza konstrukcja rozwiązuje ten problem dzięki regulatorowi, który pozwala szybko i wygodnie poszerzać i zwężać urządzenie.

Ważący 15 kg chodzik jest cięższy i bardziej wytrzymały niż większość standardowych urządzeń tego typu i ma wbudowane siedzenie umożliwiające odpoczynek. Cena detaliczna 325 funtów (475 euro) trzykrotnie przekracza cenę lżejszych konstrukcji aluminiowych, ale Somerwood uważa taką cenę za uzasadnioną, wzięwszy pod uwagę dodatkową funkcjonalność urządzenia.

Niestety, koszty produkcji w Wielkiej Brytanii były tak wysokie, że po odjęciu kosztów administracyjnych i marketingu, cena zbytu nie zapewniała zysku. Rozważano produkcję w Chinach, ale ze względów ubezpieczeniowych Somerwood wolał wytwarzać chodzik w Europie. OÜ Händikäpp Imidž, niewielkie estońskie przedsiębiorstwo oferujące szeroki asortyment sprzętu dla osób niepełnosprawnych na rynku krajów bałtyckich i Skandynawii, umiało zaproponować skuteczniejszą metodę wytwarzania opatentowanego wyrobu, nadając mu większą wytrzymałość i niezawodność.

Redukcja kosztów o połowę

Joost twierdzi, że mimo wciąż jeszcze niezbyt dużej produkcji, kontrakt z Somerwood jest niezwykle cenny także jako pierwszy zdobyty przyczółek na rynku brytyjskim, gdzie być może uda się sprzedać jeszcze inne produkty i pozyskać innych partnerów. — Kontrakt pozwala nam osiągnąć biegłość w obróbce tworzyw sztucznych, w technice cięcia laserowego i w wykonywaniu skomplikowanych frezów. To dla nas cenne doświadczenia, które wykorzystamy w przyszłości — mówi Joost.

Firma zdobywa także nową wiedzę w zakresie podwykonawstwa, ponieważ koła są importowane z Niemiec, a siedzenia z Tajwanu. Koszty produkcji są o ponad połowę niższe niż w Wielkiej Brytanii, a Somerwood uzyskuje dzięki temu godziwą marżę bez trudności organizacyjnych związanych z produkcją na Dalekim Wschodzie.

Brytyjska firma dostrzega możliwości rozszerzenia współpracy z OÜ Händikäpp Imidž o inne produkty, takie jak produkowany przez Estończyków specjalny chodzik dla osób z urazami kręgosłupa. Daje on podparcie na wysokości ramion, tak jak



Czas na odpoczynek

kule inwalidzkie. Hunter sprowadził jedno takie urządzenie do Wielkiej Brytanii, aby poddać je rygorystycznym procedurom testowym wymaganym do uzyskania certyfikatu CE, który jest dowodem spełniania norm unijnych. Z takim certyfikatem produkt może być oferowany w całej Europie.

Obie firmy już przymierzają się do wejścia z chodzikiem Somerwood na chłonny rynek amerykański. Chodzikiem tym zainteresował się Amerykański Związek Kombatantów, który dla swoich członków kupuje 20 000 chodzików rocznie. — Ponieważ problem nadwagi w USA jest jeszcze o wiele większy niż w Europie, możemy osiągnąć wysokie wartości sprzedaży na tym rynku — mówi Hunter.

Kontakty

Graham Hunter, Somerwood Ltd
Tel.: +44 7850 182730
graham@somerwood.com

Tanel Joost, OÜ Händikäpp Imidž
Tel.: +372 5 659 040
tanel@equa.ee

Współpraca z klastrami przemysłowymi

Usługi świadczone przez Ośrodki Przekazu Innowacji są ogólnodostępne. Gdy jednak ośrodek taki nawiąże współpracę z firmami tworzącymi klastry, może on zaoferować usługi lepiej dopasowane do ich potrzeb, a więc skuteczniejsze. Często są to firmy, którym usługi IRC są najbardziej potrzebne. Ponadto sieć IRC może skontaktować ze sobą klastry z różnych części Europy.

— Klastry to kręgosłup innowacji w Europie — mówi Gudrun Rumpf z sekretariatu IRC — dlatego trudno się dziwić, że naszej sieci zależy na bliskiej współpracy z takimi inicjatywami. Chcieliśmy dobrze wykorzystać doświadczenia różnych ośrodków IRC, aby jak najlepiej ukształtować partnerstwo między IRC a klastrami. Klastry są niejednokrotnie uznawane za istotny czynnik wspierania przedsiębiorczości, a promowanie innowacyjnych klastrów jest jednym z celów wdrożenia unijnego Planu Działania na rzecz Przedsiębiorczości⁽¹⁾.

Powołano grupę roboczą złożoną z przedstawicieli 14 ośrodków IRC w dziesięciu krajach. Jej zadaniem było przygotowanie zaleceń mających usprawnić współpracę między IRC a klastrami. Członków wyłoniono spośród ochotników. Każdy z nich ma spore doświadczenie we współpracy z klastrami w swoim regionie. — Grupa stworzyła „menu działań”, spośród których ośrodki IRC mogą wybierać współpracując z klastrami — wyjaśnia Rumpf. — Przygotowane przez grupę zalecenia są teraz rozprowadzane wśród wszystkich ośrodków sieci. Wyniki pracy grupy zostały przedstawione na dorocznej konferencji IRC, która odbyła się w zeszłym miesiącu.

Usługi uzupełniające

Jednym z pierwszych zadań grupy było ustalenie definicji roboczych. Klastry zdefiniowano jako grupę przedsiębiorstw uczestniczących w międzynarodowej konkurencji powiązanych ze sobą poziomymi i pionowymi relacjami ekonomicznymi i należących do wspólnego sektora przemysłowego w danym regionie. Inicjatywa w zakresie klastrów zdefiniowana została



jako zorganizowana sieć współpracy w ramach branży i regionu, której uczestnicy starają się zwiększyć efektywność wdrażania innowacji i swoją konkurencyjność na arenie międzynarodowej. Działania w ramach klastrów mają na celu wzmocnienie ich pozycji i rozwój.

Ankieta przeprowadzona w wybranych ośrodkach IRC współpracujących z klastrami i wśród członków grup tematycznych (skupiających ośrodki IRC zainteresowane danym zagadnieniem) miała za zadanie zgromadzić informacje na temat rodzajów klastrów z którymi współpracują ośrodki IRC oraz działań i usług wykonanych w ramach takiej współpracy.

Klasy zapewniają z reguły wspólny marketing, szkolenia, ułatwiają nawiązywanie kontaktów i działalność badawczą. Indywidualnie dobrane usługi oferowane przez ośrodki IRC poszczególnym firmom mają więc charakter dopełniający, co dodatkowo podnosi wartość współpracy IRC z klastrami.

Obustronne korzyści

— Firmy łączące się w klasy najczęściej należą do branży zaawansowanych technologii i przywiązują dużą wagę do ciągłego rozwoju — mówi Rumpf. — Dlatego firmy te mają szczególnie dużą szansę wiele skorzystać na usługach sieci IRC. Natomiast z punktu widzenia sieci IRC tego rodzaju firmy dają największe szanse wniesienia i wykorzystania nowych, obiecujących technologii. Tak więc korzyści są obustronne. Oczywiście, zadaniem IRC jest przygotowanie oferty usług dostosowanych do potrzeb takich klientów.

Ośrodki IRC regularnie przekazują klastrami napływające z sieci oferty i pytania dotyczące technologii; z drugiej strony wprowadzają do sieci oferty i pytania pochodzące z samego klastra. Inne standardowe usługi IRC, takie jak organizowanie misji gospodarczych, imprez mających ułatwić nawiązanie

kontaktów i seminariów, także uwzględniają potrzeby firm tworzących klasy i często są organizowane z ich pomocą. Najbardziej cenną rzeczą, którą sieć IRC wnosi we tę współpracę jest jej zdolność tworzenia międzynarodowych sieci powiązań dla klastrów. — Współpraca z siecią IRC pomaga nawiązać kontakty w innych regionach — podkreśla Rumpf.

Szablony umów zawarte w pakiecie zaleceń opracowanym przez grupę roboczą mogą służyć poszczególnym placówkom IRC za wzorce przy formalizowaniu własnych relacji z klastrami. Są to zarówno proste umowy o poufności, mające zagwarantować obu stronom bezpieczną wymianę informacji, jak i kompleksowe umowy o współpracy, będące podstawą długoterminowego i głębokiego partnerstwa. Dzięki nim klasy i ośrodki IRC będą mogły w pełni wykorzystać potencjał wspólnego działania.

„Ośrodki IRC tworzą międzynarodowe sieci powiązań”

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.

Kontakt

Komisja Europejska, Dyrekcja Generalna ds.
Przedsiębiorstw i Przemysłu
Innovation Networks
R. Weissenhorn, Head of Unit
Faks: +32 2 298 1018
renate.weissenhorn@cec.eu.int

(1) Informacje na temat Planu Działania na rzecz Przedsiębiorczości dostępne są pod adresem
http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/action_plan.htm

Kontakty

Claire Tombeaux, Komisja Europejska,
Dyrekcja Generalna ds. Przedsiębiorstw i Przemysłu,
Dział Wspierania Innowacji
Tel.: +32 2 298 7046
Faks: +352 2 298 1018
claire.tombeaux@cec.eu.int

Gudrun Rumpf, sekretariat IRC
Tel.: +352 441012 2431
Faks: +352 441012 2248
g.rumpf@ircnet.lu
<http://irc.cordis.lu/>