

Załącznik nr 3 – studia przypadków – dobre przykłady projektów POIG 2007-2013

Studium przypadku nr 1 – HCH Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością – Działanie 4.6 i 5.4

Realizowane projekty POIG 2007-2013

Numer umowy o dofinansowanie	Tytuł projektu	Wartość ogółem
POIG.04.06.00-10-018/12-03	Wdrożenie innowacyjnego systemu HCH w oparciu o autorskie rozwiązania twórców szansą rozwoju HCH sp. z o.o.	49 200 000,00 PLN
POIG.05.04.01-14-003/11-03	Rozszerzenie ochrony patentowej na innowacyjny system elementów budowlanych do stawiania budowli na sucho.	252 737,70 PLN
POIG.06.01.00-14-081/13-00	Wdrożenie Planu Rozwoju Eksportu w firmie HCH SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ	532 100,00 PLN

Opis beneficjenta

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością – mikroprzedsiębiorstwo, działające w branży robót budowlanych (PKD 43). Spółka została powołana do wdrożenia innowacyjnego rozwiązania w postaci systemu HCH. Jest spółką technologiczną, nastawioną na rozwój nowych produktów i usług, i jednocześnie produkcyjną. Strategia zakłada rozwój systemu HCH oraz nowych produktów i usług. W celu wdrożenia powołano również spółki zależne, tj. spółkę projektową, developerską i eksportową. Spółka zakłada działanie na rynku budownictwa jednorodzinnego. Strategia sprzedaży zakłada sprzedaż gotowych domów – od projektu do domu pod klucz. Nastawiona jest na klientów komunalnych, gminnych, developerskich. W planach spółka zamierza wejść również w budownictwo wysokie, specjalistyczne (np. akustyczne, przeciwpożarowe), etc.

W chwili obecnej spółka realizuje projekt wdrożenia planu rozwoju eksportu. Plan rozwoju eksportu zakłada penetrację wielu zagranicznych rynków, w tym rynków o specyficznych warunkach budowlanych (np.: Afryka – potrzebne tanie budownictwo; Mongolia – krótki sezon budowlany, etc.)

Spółka podpisała umowę o współpracy z Instytutem Techniki Budowlanej.

HCH sp. z o.o. wygrała w 2014 r. VI edycję Konkursu Innowator Mazowsza.

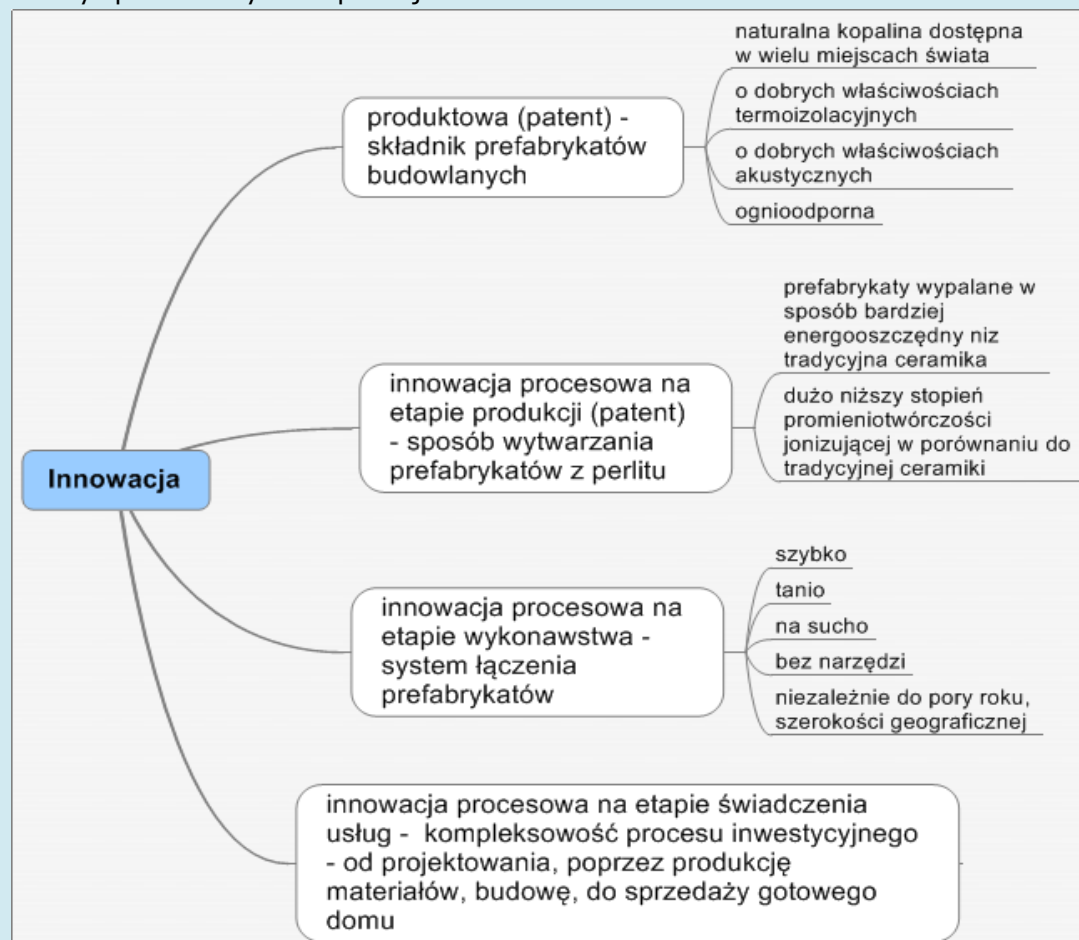
Opis projektu

System HCH, będący przedmiotem projektu POIG, jest nowatorskim systemem konstrukcji budynków. System opiera się na unikalnym, ekonomicznym w produkcji zestawie prefabrykatów budowlanych z perlitu, które łączy się ze sobą w sposób precyzyjny bez użycia żadnych dodatkowych spoiw. Opiera się na trzech rozwiązaniach opatentowanych dotyczących kolejno:

- *składnika prefabrykatów, czyli perlitu,*

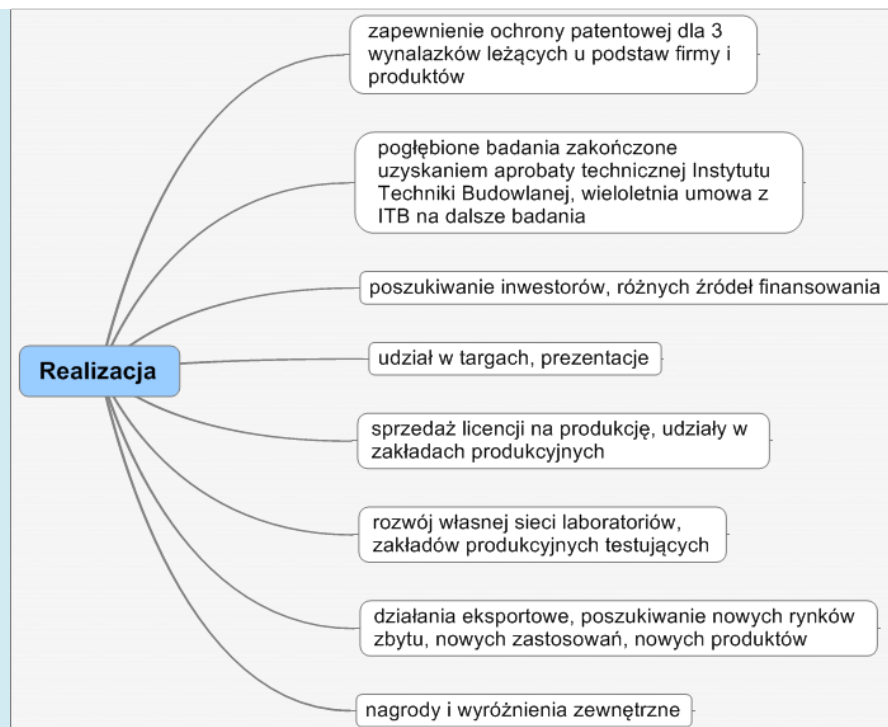
- sposobu wytwarzania prefabrykatów z perlitu,
- sposobu łączenia prefabrykatów.

Poszczególne rodzaje innowacji wraz z opisem ich cech użytecznych z punktu widzenia klientów zostały opisane na rysunku poniżej.



Pomysł na projekt i firmę powstał z połączenia wykształcenia i doświadczenia obu właścicieli, tj. architektonicznego i z zakresu mechaniki, energetyki i lotnictwa.

Oprócz interdyscyplinarności i synergii wykształcenia oraz doświadczeń zawodowych o sukcesie projektu, według jego pomysłodawców, zadecydowała determinacja w jego wdrażaniu. Etapy wdrażania pomysłu zostały przedstawione na rysunku poniżej.



Podsumowanie

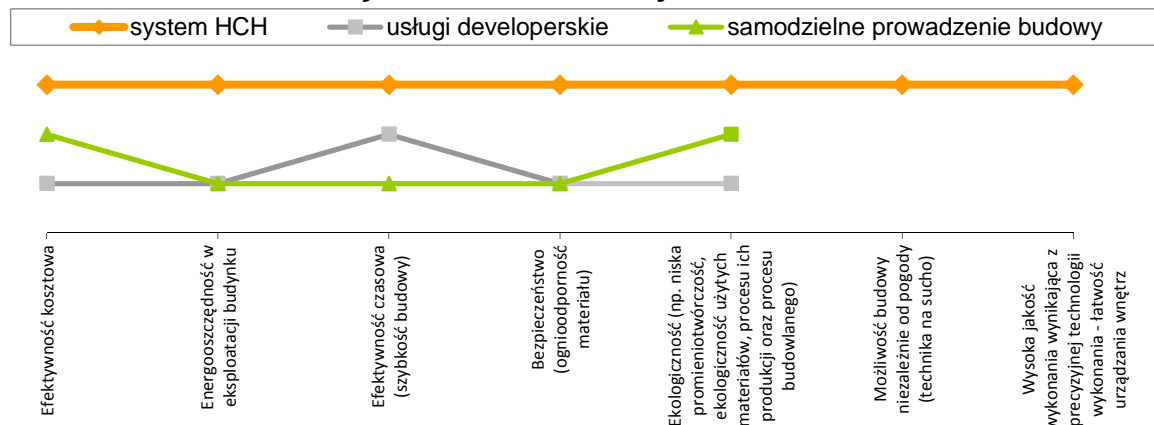
Studium pozwoliło zidentyfikować trzy obszary, które odgrywają szczególną rolę w przekuwaniu innowacyjności na sukces, tj.:

- innowacyjny pomysł,
- potencjał ludzi,
- potencjał firmy.

System HCH, **innowacyjne rozwiązanie** będące przedmiotem wsparcia, jest dobrym przykładem współwystępowania obydwu elementów konstytuujących definicję innowacji, czyli: nowość, koniecznie w połączeniu z możliwością jej wdrożenia, czyli rzeczywistą użytecznością dla ostatecznych odbiorców, czyli klientów.

Przeprowadzona analiza systemu HCH w oparciu o założenia koncepcji strategii „błękitnego oceanu” (W. Chan Kim i Renée Mauborgne), której głównym celem jest zidentyfikowanie tzw. innowacji wartości pokazuje, że system ten, oprócz zwiększania wartości cech i właściwości istotnych z punktu widzenia klientów budownictwa jednorodzinnego (efektywność kosztowa, energooszczędność, efektywność czasowa, bezpieczeństwo, ekologiczność materiałów), wprowadza nową wartość w postaci możliwości prowadzenia budowy niezależnie od warunków pogodowych. Zostało to przedstawione rysunku poniżej.

Porównanie właściwości interesujących klientów usług budowlanych - budownictwo jednorodzinne



Kolejnym czynnikiem, który może wzmocnić sukces procesu innowacyjności są spodziewane korzyści społeczne z innowacji, które z jednej strony mogą stanowić silną stronę marketingową przedsięwzięcia, z drugiej zaś wzmacniają determinację osób wdrażających projekt. Spodziewane korzyści społeczne z innowacji w przypadku tego projektu to:

- możliwość stosowania w systemach taniego budownictwa społecznego (efektywność kosztowa),
- możliwość stosowania w krajach o trudnych dla tradycyjnego budownictwa warunkach pogodowych dzięki sposobowi łączenia elementów na sucho,
- możliwość zastosowania w miejscach katastrofy naturalnej dzięki szybkości budowania.

Kolejnym czynnikiem determinującym silnie sukces w innowacyjności jest **potencjał ludzki**. Na etapie generowania idei najważniejsze było bogate dotychczasowe doświadczenie w obszarze budownictwa i projektowania oraz interdyscyplinarność. Najważniejszą cechą okazało się jednak być zdeterminowanie do wdrożenia innowacji.

Ostatnim z czynników jest **potencjał firmy**. W analizowanym przypadku kluczowa okazała się być kompleksowość wizji zarządzania oraz rzeczywiste uwzględnienie polityki zrównoważonego rozwoju w misji i wizji firmy.

Studium przypadku nr 2 – P.H. ELMAT Sp. z o.o. – Działanie 1.4

Realizowane projekty POIG 2007-2013

Numer umowy o dofinansowanie	Tytuł projektu	Wartość ogółem
POIG.01.04.00-18-058/12-01	Wykonanie prototypu detektora bazującego na heterołączu krzemowo-organicznym, pracującego w zakresie bliskiej podczerwieni	10 388 097,00 PLN
POIG.04.02.00-18-007/08-03	Utworzenie wewnątrzzakładowego laboratorium optoelektronicznego	1 072 050,43 PLN
POIG.04.04.00-18-004/13-00	Innowacyjny system światłowodowej infrastruktury pasywnej dla sieci FTTH	16 779 700,00 PLN
POIG.04.06.00-18-009/12-03	Wdrożenie wynalazku - pasywnego konwertera optycznego - do działalności gospodarczej P.H. "ELMAT" Sp. z o.o.	43 623 180,00 PLN
POIG.06.01.00-18-001/10-00	Przygotowanie Planu Rozwoju Eksportu dla P.H. Elmat Sp. z o.o.	12 500,00 PLN
POIG.06.01.00-18-090/10-02	Wdrożenie Planu rozwoju eksportu przez firmę ELMAT Sp. z o.o.	404 750,00 PLN
POIG.06.05.02-00-077/11-00	Udział w misji gospodarczej do Kazania w Tatarstanie przez P.H. "ELMAT" Sp. z o.o.	11 008,50 PLN
POIG.08.02.00-18-014/11-00	Automatyzacja procesów biznesowych szansą poprawy konkurencyjności firmy ELMAT poprzez wdrożenie elektronicznego systemu B2B	246 200,00 PLN
POIG.08.02.00-18-210/12-00	Wdrożenie elektronicznej platformy typu B2B celem optymalizacji procesów biznesowych w przedsiębiorstwie ELMAT i przedsiębiorstwach współpracujących	176 570,00 PLN

Opis beneficjenta

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, zatrudniająca ok. 300 osób, działająca w sektorze produkcji sprzętu telekomunikacyjnego (PKD 26.30.Z) oraz produkcji elementów elektronicznych, projektowania sieci światłowodowej, dostarczania elementów do budowy oraz późniejszej instalacji takiej sieci (PKD 26.11.Z).

Klienci to:

- operatorzy kablowi i internetowi
- instytucje państwowe
- inwestorzy prywatni
- przemysł

60% rynku zbytu to operatorzy kablowi i internetowi, a pozostałe 40% to prywatni inwestorzy, instytucje państwowe i przemysł.

Udział sprzedaży zagranicznej w sprzedaży ogółem wynosi 40%.

Firma jest zarządzana w sposób pionowy i struktura decyzyjna jest mocno rozbudowana, tj. przedstawia się następująco:

Zarząd > Kluczowi Dyrektorzy > Kierownicy > szeregowi pracownicy

Dyrektorzy mają swobodę w kreowaniu pracy jak i rozwijaniu swoich działów.

W swojej strategii firma stawia na:

- wysoką jakość swoich produktów i usług,
- krótki czas realizacji zleceń,
- produkcję w Polsce,
- ciągły rozwój działu B+R.

Firma ma świadomość, że praca działu B+R jest kluczowa (ze względu na branżę) dla rozwoju firmy jak i dla pozyskiwania nowych klientów i dlatego też dział B+R jest ciągle rozwijany. Udział nakładów na działalność innowacyjną w stosunku do przychodów to 6,2%, czyli 5,9 mln PLN.

Dział innowacyjności jest podzielony na 4 dywizje:

- technik światłowodowych,
- kabli światłowodowych,
- włókien wielordzeniowych,
- organiki w telekomunikacji.

Spółka współpracuje z WAT i Politechniką Lubelską.

Spółka od lat otrzymuje Diamenty Forbesa, Gazele Biznesu, Gepardy Biznesu, w 2013 r. została wyróżniona jako Innowator Podkarpacia.

Opis projektu

Projekt *Wdrożenie wynalazku - pasywnego konwertera optycznego - do działalności gospodarczej P.H. "ELMAT" Sp. z o.o.* zakładał wdrożenie pasywnego konwertera optycznego, który łączy światłowody szklane razem ze światłowodami plastikowymi. W opinii beneficjenta jest to innowacja produktowa i procesowa w skali światowej.

Wynalazek jest zgłoszony do ochrony patentowej w skali europejskiej.

Pomysł wyszedł od kierownika laboratorium, który jest doktorem w dziedzinie transmisji optycznych. Został on potem zweryfikowany przez Zarząd firmy jak i też przez pracowników WAT-u i Politechniki Lubelskiej. Potrzeba wdrożenia produktu była ogromna, gdyż nie ma jeszcze na rynku światowym pasywnego konwertera optycznego do łączenia światłowodów szklanych z plastikowymi.

Po zaakceptowaniu przez Zarząd pomysłu i kosztów wdrożenia produktu, kierownictwo nad pracami zostało powierzone pomysłodawcy, a więc jednocześnie kierownikowi laboratorium. Do zarządzania od strony finansowej została oddelegowana dodatkowa osoba. Na potrzebne działania zewnętrzne zostały rozpisane zapytania przetargowe.

Podsumowanie

Studium stanowi dobry przykład przemyślanego i stałego rozwoju działu B+R - firma ma świadomość, że praca działu B+R jest kluczowa (ze względu na branżę) dla rozwoju firmy jak i dla pozyskiwania nowych klientów.

Studium przypadku nr 3 – LGBS Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością – Działanie 4.4

Realizowane projekty POIG 2007-2013

Numer umowy o dofinansowanie	Tytuł projektu	Wartość ogółem
POIG.04.04.00-24-033/13-00	Wdrożenie technologii Inteligentnego Systemu Monitoringu 3D i Analiz Big Data w LGBS Polska Sp. z o.o.	10 053 100,00 PLN
POIG.04.04.00-24-054/13-00	Wdrożenie systemu zdalnej rehabilitacji i wspomagania leczenia zaburzeń ruchowych i lękowych w środowisku wirtualnej rzeczywistości w LGBS Polska Sp. z o.o.	9 813 900,00 PLN
POIG.06.01.00-24-009/11-00	Opracowanie planu rozwoju eksportu dla firmy LGBS Polska Sp. z o.o.	12 500,00 PLN
POIG.06.01.00-24-117/12-02	Wdrożenie Planu Rozwoju Eksportu w firmie LGBS Polska Sp. z o.o.	398 921,00 PLN
POIG.06.05.02-00-229/11-00	Misja gospodarcza na Tajwan - TAITRONICS	17 450,00 PLN
POIG.08.02.00-24-034/11-02	System wymiany danych B2B między partnerami w informatycznych projektach outsourcingowych	508 300,00 PLN
POIG.08.02.00-24-071/13-00	Wdrożenie systemu B2B działającego w modelu SaaS w celu usprawnienia głównych procesów współpracy między firmą LGBS a partnerami	463 756,00 PLN

Opis beneficjenta

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością – obecnie średnie przedsiębiorstwo, prowadząca działalność związaną z oprogramowaniem (PKD 62.01.Z). Główna działalność to usługi IT oferowane w formie outsourcingu i podwykonawstwa. Sprzedaż zagraniczna stanowi znaczny udział w sprzedaży usług IT od początku działalności firmy.

Trzon firmy stanowią informatycy zatrudniani na różnych warunkach. Spółka jest otwarta na osoby z zewnątrz. Rokrocznie organizuje staże dla studentów Politechniki, a także zatrudnia jej absolwentów.

Strategia opiera się na konkuroowaniu dobrą ceną oraz jakością usług. Dobra renoma firmy została zbudowana na uczciwości i partnerskim podejściu, co owocuje długotrwałymi relacjami biznesowymi.

Mimo wielkości firmy, struktura zarządzania jest płaska („drzwi do zarządu są zawsze otwarte”).

Działalność innowacyjna to jest ułamek działalności firmy. W opinii Zarządu dopiero od pewnej wielkości (gdy jest baza) firmy są w stanie pozwolić sobie na realizację projektów bardziej ryzykownych, innowacyjnych.

Spółka inwestuje w inne spółki, relacje biznesowa są oparte na osobistym zaufaniu oraz podzielanych wartościach. Jest również członkiem założycielem Fundacji Human Cloud.

Spółka LGBS w 2014 r. po raz kolejny znalazła się w rankingu Deloitte Fast 50, czyli najszybciej rozwijających się firm technologicznie innowacyjnych w Europie Środkowej – zajęła wysokie 11 miejsce; w 2013 r. otrzymała Diament Forbesa; w tym samym roku została wyróżniona jako Lider Przedsiębiorczości; od 2011 wyróżniana w rankingu Gazele Biznesu.

Opis projektu

Zastosowanie urządzenia typu oculus rift (zakupione) w systemie wspomaganie rehabilitacji i leczenia zaburzeń ruchowych i lękowych. System umożliwi wspomaganie rehabilitacji i leczenia w środowisku wirtualnej rzeczywistości (360 stopni). Detektory ruchu sprawdzają, czy ćwiczenie zostało dobrze wykonane, zapewniają natychmiastową nagrodę, a przy tego typu programach motywacja jest jednym z najistotniejszych czynników skuteczności.

Zastosowanie urządzenia jest innowacją produktową w skali światowej.

Ochrona własności intelektualnej jest w fazie planowania.

Pomysł na projekt wynikał z zainteresowań właścicieli i pracowników firmy.

Podsumowanie

Studium stanowi dobry przykład wpływu sposobu zarządzania na proces innowacyjny – płaska struktura zarządzania, otwartość na osoby z zewnątrz oraz oparcie się na osobistych relacjach i zaufaniu umożliwiło wygenerowanie pomysłu na projekt oraz jego realizację.

Kolejnym czynnikiem, który może wzmocnić sukces procesu innowacyjności są spodziewane korzyści społeczne z innowacji, które z jednej strony mogą stanowić silną stronę marketingową przedsięwzięcia, z drugiej zaś wzmacniają determinację osób wdrażających projekt. Spodziewane korzyści społeczne z innowacji w przypadku tego projektu to zastosowanie środowiska wirtualnej rzeczywistości w rehabilitacji i wspomaganiu leczenia.

Realizowane projekty POIG 2007-2013

Numer umowy o dofinansowanie	Tytuł projektu	Wartość ogółem
POIG.04.04.00-12-008/13-00	Wdrożenie patentu głębokiego zagęszczania gruntów falą sprężystą w ochronie przeciwpowodziowej	14 033 500,00 PLN
POIG.06.01.00-12-235/10-00	Opracowanie Planu Rozwoju Exportu dla Geopartner Spółka z o.o.	12 000,00 PLN

Opis beneficjenta

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, prowadząca działalność związaną z przygotowaniem terenu pod budowę (PKD 43.12.Z).

Struktura zarządzania jest pionowa.

Dział B+R pracuje w trybie ciągłym i jest niezbędny dla funkcjonowania firmy. Zajmuje się usprawnianiem codziennej pracy firmy i badaniami nad innowacyjnymi rozwiązaniami. Dzięki działowi możliwe jest wykonywanie poszczególnych zleceń, gdyż do każdego z nich potrzeba modyfikować sprzęt i techniki wykonawcze. Dział ten zatrudnia kilkanaście osób. Rozwiązania innowacyjne wypracowane przez dział B+R są efektem chęci firmy do optymalizacji swoich usług, ale często bywa też tak, że zapotrzebowanie na takie rozwiązania i usługi wpływa bezpośrednio od klientów.

Spółka współpracuje z Politechniką Krakowską.

Opis projektu

Fale sejsmiczne, które są normalnie stosowane do badań geologicznych, są w ramach projektu wykorzystywane do zagęszczania gruntu (wzmacnianie wałów przeciwpowodziowych; przy budowie fundamentów pod budynki).

Usługa jest o wiele szybsza niż te dostępne na rynku. Firma dla zoptymalizowania zagęszczenia gruntu wykonuje usługę kompleksową polegającą na:

- rozpoznaniu gruntu (badania),
- aplikacji odpowiedniej częstotliwości fal skierowanych w pożądane miejsce.

Opisywana technika zapewnia mniejsze zaangażowania sprzętu do tego typu prac (4 wozy, a przy klasycznych technikach jest to nawet kilkanaście ciężkich pojazdów), co świadczy o ekologiczności rozwiązania. Usługa pozwala na wybór zakresu zagęszczenia gruntu oraz na regulację głębokości zagęszczenia gruntu. Metoda jest nieinwazyjna dla otoczenia i ekologiczna oraz nie powoduje ubytku gruntu jak przy klasycznych technikach.

Jest innowacją produktową w skali światowej.

Spółka posiada patent na terenie Polski, wszczęła również procedurę patentową na terenie Europy.

Firma od samego początku zajmuje się geologicznym badaniem struktury gruntu. Były Prezes firmy doszedł do wniosku, że jeżeli można wygenerować odpowiednią amplitudę drgań, to można też taką amplitudą (częstotliwością) zagęszczać grunt. Badania trwały długo ze względu na ich kosztowność oraz z powodu potrzeby bieżącego rozwoju firmy.

Opracowana metoda jest szybsza niż klasyczne, nie potrzebuje dużych zasobów sprzętowych i co najważniejsze jest ekologiczna oraz bezinwazyjna dla środowiska. Dzięki niej można sterować

obszarem i zakresem zagęszczania, co zwiększa bezpieczeństwo pracowników jak i mieszkańców pobliskich wałów przeciwpowodziowych, którzy mają pewność, że wały utwardzone wymienioną techniką nie będą przeciekały.

Podsumowanie

Dobry przykład sytuacji, w której rzeczywiste uwzględnienie polityki zrównoważonego rozwoju w misji i wizji firmy może przyczynić się do generowania innowacyjnych pomysłów.

Studium może stanowić również przykład, kiedy spodziewane korzyści społeczne z innowacji mogą być czynnikiem wzmacniającym sukces procesu innowacyjności – w przypadku projektu spodziewane korzyści społeczne to możliwość zastosowania w ochronie przeciwpowodziowej.

Studium przypadku nr 5 – ANDCOM SPÓŁKA Z O.O. – Działanie 8.1
Realizowane projekty POIG 2007-2013

Numer umowy o dofinansowanie	Tytuł projektu	Wartość ogółem
POIG.06.01.00-14-385/13-00	Wdrożenie Planu rozwoju eksportu w ANDCOM sp. z o.o.	535 500,00 PLN
POIG.08.01.00-14-343/11-01	Stworzenie internetowej platformy PPM (Project Portfolio Management) wykorzystującej innowacyjne metody analizy projektów	695 150,00 PLN

Opis beneficjenta

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością – mikro przedsiębiorstwo, prowadząca działalność związaną z doradztwem w zakresie informatyki (PKD 62.02.Z). Firma zatrudnia ok. 5 osób na różnych warunkach. Prezes Zarządu ANDCOM sp. z o.o. jest absolwentem studiów doktoranckich prowadzonych przez Instytut Badań Systemowych Polskiej Akademii Nauk. W 2011 roku uzyskał stopień naukowy doktora nauk technicznych w zakresie informacyjnych systemów zarządzania. Posiada ponad 10-letnie doświadczenie związane z zarządzaniem projektami.

Rynkiem docelowym są przedsiębiorstwa planujące lub rozwijające zarządzanie projektowe. Strategia konkurencyjna sprzedaży e-usług oparta na 3 cechach wyróżniających, tj.:

- elastyczności i możliwości dostosowywania do indywidualnych potrzeb klientów,
- wysokiej użyteczności,
- komplementarności platformy PPM z usługami typu service management.

Obecnie spółka realizuje projekt wdrożeniowy planu rozwoju eksportu. Produkty i usługi cieszą się dużym zainteresowaniem podczas targów międzynarodowych.

Opis projektu

Projekt miał na celu stworzenie systemu ANDCOM PPM – polskiej, internetowej platformy PPM (Project Portfolio Management). System ANDCOM PPM składa się z dwóch niezależnie funkcjonujących (każda z osobna) e-usług. Pierwsza e-usługa to ANDCOM Project Management dedykowana do wsparcia procesu analizy oraz zarządzania projektami, w ramach której zostały zaimplementowane innowacyjne metody umożliwiające analizę projektów. Druga e-usługa to ANDCOM Service Management dedykowana do wsparcia procesu analizy oraz zarządzania świadczeniem usług SLA (Service Level Agreement), w ramach której zostały zaimplementowane innowacyjne metody umożliwiające analizę świadczonych usług SLA jak również wytyczne ITIL.

Innowacyjność opiera się na autorskich metodykach zarządzania projektami oraz połączeniu 3 cech, tj.:

- elastyczności i możliwości dostosowywania do indywidualnych potrzeb klientów,
- wysokiej użyteczności,
- komplementarności platformy PPM z usługami doradczymi.

W ramach projektu zaimplementowano autorskie metody opracowane w ramach prac nad rozprawą doktorską.

Zarząd planuje w dalszej działalności również opierać się na powiązaniu badań z praktyką biznesową poprzez badania skuteczności stosowania platformy i usług PPM wśród klientów.

Podsumowanie

Przykład projektu, w ramach którego kluczem do sukcesu okazało się połączenie doświadczenia zawodowego oraz pracy badawczo-naukowej.

Spodziewane korzyści społeczne z innowacji to kolejny przykład czynnika, który może wzmocnić sukces procesu innowacyjności – w przypadku tego projektu to potencjalny wpływ na wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw.

Studium przypadku nr 6 – „BIOMED-LUBLIN” Wytwórnia Surowic i Szczepionek Spółka Akcyjna – Działanie 4.4

Realizowane projekty POIG 2007-2013

Numer umowy o dofinansowanie	Tytuł projektu	Wartość ogółem
POIG.04.04.00-18-011/13-00	Uruchomienie produkcji innowacyjnej immunoglobuliny dożylniej nowej generacji IGNG	79 554 700,00 PLN
POIG.04.04.00-18-012/13-00	Wdrożenie trzystopniowej technologii inaktywacji wirusów do produkcji innowacyjnego czynnika von Willebranda	82 155 500,00 PLN
POIG.04.04.00-18-024/13-00	Albumina dożylna nowej generacji oparta o wielostopniowy proces inaktywacji wirusów	72 829 500,00 PLN
POIG.06.01.00-06-032/11-00	Przygotowanie Planu rozwoju eksportu dla "BIOMED-LUBLIN" WYTWÓRNIA SUROWIC I SZCZEPIONEK S.A.	12 500,00 PLN
POIG.08.02.00-06-079/13-01	Wdrożenie innowacyjnego systemu B2B integrującego procesy sprzedaży i dystrybucji surowców/towarów pomiędzy BIOMED-LUBLIN a partnerami biznesowymi	1 889 070,00 PLN

Opis beneficjenta

Spółka akcyjna, prowadząca działalność związaną z produkcją leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych (PKD 21.20.Z). Jest spółką notowaną na Giełdzie New Connect.

Firma zaczęła tworzenie struktury i rozpięła plan rozwoju działu B+R.

Spółka współpracuje z uczelniami medycznymi.

Spółka Biomed Lublin jest Laureatem Marki Lubelskie w 2014 r.

Opis projektu

Projekt *Wdrożenie trzystopniowej technologii inaktywacji wirusów do produkcji innowacyjnego czynnika von Willebranda* zakłada opracowanie technologii inaktywacji wirusów, pozwalającej na wytwarzanie preparatu z dużą zawartością czynnika von Willebranda, który w dużym stopniu zwiększy skuteczność i bezpieczeństwo terapii pacjentów z chorobą von Willebranda.

Jest to innowacja produktowa w skali światowej.

Do wdrażania projektu został stworzony zespół, na który nałożono harmonogram realizacji. Zatrudniono też firmę zewnętrzną, która bezpośrednio kontroluje i nadzoruje formę prowadzenia i rozliczenia projektu.

Podsumowanie

Spodziewane korzyści społeczne z innowacji to przykład czynnika, który może wzmocnić sukces procesu innowacyjności – w przypadku tego projektu to możliwość zastosowania w medycynie.

Studium przypadku nr 7 – Converse Sp. z o.o. – Działanie 8.2

Realizowane projekty POIG 2007-2013

Numer umowy o dofinansowanie	Tytuł projektu	Wartość ogółem
POIG.08.02.00-08-038/09-03	Interaktywna platforma zarządzania kosztami organizacji biznesowych.	583 350,00 PLN

Opis beneficjenta

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, prowadząca działalność związaną z oprogramowaniem (PKD 62).

Opis projektu

Interaktywna platforma zarządzania kosztami organizacji biznesowych wspomaga kalkulowanie, zarządzanie oraz budżetowanie i prowadzenie handlu. Pozwala na weryfikowanie kosztów w procesach produkcyjnych.

Celem projektu było:

- utrzymanie dotychczasowych klientów,
- pozyskanie, dzięki szerszej ofercie, nowych klientów.

Realizacja projektu umożliwiła zatrudnienie dodatkowych programistów, którzy działają teraz na rzecz innych projektów firmy.

Jest to innowacja procesowa w skali przedsiębiorstwa.

Interaktywna platforma zarządzania kosztami to innowacyjny system integrujący struktury bazodanowe, umożliwiające wykorzystanie danych zawarte w sprawozdaniach finansowych typowych systemów informatycznych do wspomagania zarządzania przedsiębiorstwem na podstawie rejestracji i prognozy kosztów. Możliwość dokonywania specjalistycznych analiz poprzez interaktywną platformę zarządzania kosztami umożliwia m.in.:

- ocenę poprawności wykonywanych kalkulacji (np. kalkulacji kosztu własnego wyrobu, usługi),
- wyznaczanie (obliczanie) kosztów roboczogodziny wykonywanej w określonym miejscu powstawania kosztu, dostosowanej do struktur organizacyjnych oraz zarządzania procesowego badanego przedsiębiorstwa (w tym weryfikacja przyjętych metod kalkulacji),
- wyznaczenie zarządczych wskaźników i mierników pomiaru kosztów,
- opracowanie narzędzi do budżetowania kosztów,
- opracowanie narzędzi do prognozowania kosztów w ujęciu strategicznym.

Podsumowanie

Studium jest dobrym przykładem sytuacji, w której wdrożenie innowacji procesowej w skali firmy, generuje ulepszenia również w innych dziedzinach - realizacja projektu umożliwiła zatrudnienie dodatkowych programistów, którzy działają teraz na rzecz innych projektów firmy.

**Studium przypadku nr 8 – Instytut Wzornictwa Przemysłowego Sp. z o.o.
– Działanie 5.2**

Realizowane projekty POIG 2007-2013

Nr umowy o dofinansowanie	Tytuł projektu	Wartość ogółem
POIG.05.02.00-00-001/08-01	Poprawa konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez wzornictwo (innowacja procesowa i produktowa)	21 150 447,00 PLN
POIG.05.02.00-00-001/14-00	Wzornictwo-Biznes-Zysk	5 762 779,80 PLN

Opis beneficjenta

Instytut działa od 1950 r., a od 2008 r. w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Zatrudnia 33 osoby. Jako firma zatrudniająca 33 osoby, spółka posiłkuje się zasobami zewnętrznymi w swojej działalności. Pracownicy IWP specjalizują się głównie w design management. Natomiast badania opinii, wąsko specjalistyczne usługi eksperckie czy szkoleniowe są zlecane na zewnątrz. Organizowane są konkursy ofert, tworzone listy sprawdzonych ekspertów.

Jest jedyną ogólnopolską instytucją zajmującą się systemowo wzornictwem przemysłowym, więc zakres działalności jest ogólnopolski. IWP posiada sieć współpracy z in. IOB, takimi jak: urzędy miast, parki technologiczne, uczelnie, agencje rozwoju regionalnego. Współpracuje ze Stowarzyszeniem Projektantów Form Przemysłowych.

Jako uzupełnienie działalności IWP, ale również konkurencja, oprócz wymienionych wyżej podmiotów, w obszarze upowszechniania wzornictwa przemysłowego zaczynają działać:

- regionalne centra dizajnu,
- agencje marketingowe,
- studia projektowe.

Z jednej strony jest jednostką naukową i posiada status Centrum B+R, z drugiej jest strategicznym doradcą: przedsiębiorstw, administracji publicznej i projektantów.

Jeśli chodzi o przedsiębiorców, Instytut kieruje swoją ofertę głównie do firm produkcyjnych i dystrybucyjnych, praktycznie ze wszystkich branż gospodarki. Z usług doradczych korzystają głównie średnie i duże przedsiębiorstwa, natomiast z usług edukacyjnych i promocyjnych korzystają wszystkie rodzaje przedsiębiorstw – od mikro i MSP po duże.

Z oferty IWP korzystają również projektanci, często osoby fizyczne, ale również biura projektowe.

Rodzaje usług świadczonych przez IWP:

- promocyjne, m.in. analizowany projekt, ale również: konkursy, np.: Dobry Wzór, wystawy, etc.
- edukacyjne, m.in. analizowany projekt, ale również: szkolenia, kursy, prowadzenie z SGH studiów podyplomowych z zakresie design management,
- doradcze.

Na doradztwo, zarówno wąskie ekspertyzy, jak i duże projekty doradcze, stać najczęściej tylko średnie i duże firmy. Dotychczas kilkadziesiąt firm skorzystało z takich usług, ale nie w ramach analizowanego projektu. Zapotrzebowanie rośnie, ale budżety przedsiębiorstw są ograniczeniem.

W przyszłości IWP chce wprowadzić usługi: audytu wzorniczego, budowania profili konsumentów i konkurentów.

W działalności wprowadzany jest system oceny jakości (np. poprzez ankietyzację uczestników projektów edukacyjnych).

Wykorzystywanie wzornictwa przemysłowego w strategiach i działalności przedsiębiorstw wymaga:

- wiedzy i zapotrzebowania – świadomości możliwości wykorzystania wzornictwa, następnie świadomości korzyści z tego płynących, w końcu zapotrzebowania na jego wykorzystanie;
- budżetu,
- umiejętności, kompetencji prowadzenia tego typu projektów.

Projekt POIG miał za zadanie zaadresować pierwszą potrzebę, co mu się udało. Można zauważyć rosnącą świadomość nt. wzornictwa przemysłowego i możliwości jego wykorzystania w konkurencyjnej działalności przedsiębiorstw. Jest bardzo duże zapotrzebowanie. Wiele firm korzysta z usług edukacyjnych IWP, ale nie stać ich już na doradztwo.

Jeśli chodzi o drugi warunek niezbędny do wdrażania projektów z wykorzystaniem wzornictwa, czyli budżet, to można powiedzieć, że obecnie jakimiś budżetami na wzornictwo dysponują raczej średnie i duże przedsiębiorstwa. Uwzględnienie w nowej perspektywie finansowej możliwości wsparcia firm w tym zakresie wzmocniłoby szanse pozostałych firm.

Trzeci poziom wymaga, aby, oprócz zainteresowania oraz środków na wzornictwo, firma posiadała kompetencje do wdrożenia tego typu projektów - firmy często są nastawione na szybki zysk, a nie rozwój kompetencji kadry – konieczna jest dalsza działalność edukacyjna i promocyjna.

Opis projektu

Poprawa konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez wzornictwo (innowacja procesowa i produktowa) (dla użytkowników: Zaprojektuj swój zysk) to projekt zakończony w 2011 r.

W ramach projektu zrealizowano następujące działania:

- warsztaty dla przedsiębiorców, projektantów oraz warsztaty łączone dla obydwu grup,
Z warsztatów skorzystało ok. 1500 podmiotów (z czego: 102 duże przedsiębiorstwa, 881 msp, 690 projektantów).
W przypadku warsztatów dla projektantów zainteresowanie przerosło działania zaplanowane w projekcie (rekrutacja na warsztaty była zamykana w kilka minut). Zrealizowano 1 dodatkowy warsztat dla tej grupy odbiorców.
W przypadku przedsiębiorców rekrutacja była trudniejsza, była to „praca u podstaw”, edukowanie przedsiębiorców nt. możliwości i korzyści ze współpracy z projektantem. Instytut stworzył sieć współpracy (agencje rozwoju regionalnego, urzędy miast, parki technologiczne) w celu wspomoczenia procesu rekrutacji przedsiębiorców na warsztaty.
- portal internetowy Zaprojektuj Swój Zysk,
Do 2011 r. monitorowano regularne (z zarejestrowanego konta, minimum 10-krotne) wejścia na portal. Było 652 takich wejść. IWP uważa to za duży sukces, wzięwszy pod uwagę regularność korzystania z konta.
- Podręcznik Zaprojektuj Swój Zysk,
Podręcznik z zakresu metodologii zarządzania procesem wprowadzania na rynek nowych produktów opartych o wzornictwo. Obejmuje tematykę: procesu przygotowania, rozwoju i życia takiego produktu (począwszy od badania rynku, aż po wprowadzenie nowego

produktu na rynek). Podręcznik pełni funkcję instruktażu dla zespołów projektowych w przedsiębiorstwach i projektantów.

Pierwsza polska publikacja nt. wzornictwa w biznesie zawierająca kompletną metodykę realizacji projektów w porozumieniu z projektantem. Wszyscy uczestnicy warsztatów dostali wydrukowaną wersję Podręcznika.

- warsztaty e-learningowe,

Zainteresowanie e-learningiem nie było tak duże, jak się spodziewano. Może to wynikać z tego, że w Polsce ta metoda nadal nie jest dość rozpowszechniona.

- Wystawy - po zakończeniu projektu zdigitalizowane,

10 wirtualnych wersji wystaw promujących dobre praktyki wzornicze, zrealizowanych w ramach projektu ZSZ. Wystawy w formie on-line umożliwiają odbycie wirtualnych, panoramicznych spacerów po salach wystawowych, oglądanie eksponatów w perspektywie 360 stopni, zapoznanie się z opisami obiektów, a także wysłuchanie informacji o nich w formie audio.

- sieć współpracy.

Pozyskano do współpracy 33 partnerów krajowych oraz ok. 5 zagranicznych.

Wzornictwo jest jednym z kluczowych czynników innowacji. Wzornictwo jest jednym z najtańszych sposobów konkurowania.

Możliwe mechanizmy przekładania się współpracy z projektantem lub uwzględniania w procesie tworzenia i rozwoju produktów wzornictwa na innowacyjność:

- wykorzystanie nowych materiałów,
- wykorzystanie nowych technologii,
- efektywne wykorzystanie technologii,
- wprowadzenia ulepszeń, modyfikacji,
- poszukiwanie nowych zastosowań, funkcjonalności,
- rozwój nowych produktów z wykorzystaniem wzornictwa,
- wykorzystanie analizy produktu jako wstęp do wprowadzenia wzornictwa oparcie się na badaniach: ergonomii, funkcjonalności i zapotrzebowania, etc.,
- wykorzystanie analizy rynku, nowe rynki, pozycjonowanie.

Można powiedzieć, że każda firma, która wchodzi we współpracę z projektantem, wchodzi na ścieżkę innowacyjności.

Projekt *Zaprojektuj Swój Zysk* był projektem edukacyjnym i promocyjnym. Spełnił swoją funkcję w zakresie rozbudzania świadomości przedsiębiorców nt. możliwości i korzyści współpracy z projektantem. W wielu regionach, partnerzy IWP realizują teraz podobne projekty. Jest coraz większe zainteresowanie tematem. Widać to również w ramach kolejnego projektu realizowanego przez IWP, tj. Wzornictwo-Biznes-Zysk. Firmy zaczynają stosować metodykę wdrażania projektów z wykorzystaniem wzornictwa.

Największą wartość dodaną można było zauważyć w przypadku warsztatów łączonych dla przedsiębiorców oraz projektantów. IWP dostało informacje, że kontakty zapoczątkowane podczas warsztatów czasami zaowocowały realną współpracą (nie potrafią podać konkretnych przykładów). Pokłosiem sukcesu tego networkingu jest tzw. wizytownik w ramach nowego projektu, w ramach którego można zapoznać się z ofertą projektantów.

Podsumowanie

IWP planuje rozwijać ofertę usług doradczych w oparciu o strategię popytową, a nie podażową. W przypadku rozwoju usług wyłącznie komercyjnych finansowanych przez firmy bez wsparcia środków unijnych, wzrost świadczonych przez IWP usług będzie liniowy (doradztwo dla firm, które na to stać). W przypadku wsparcia firm na rozwój wzornictwa liczba usług świadczonych przez IWP wzrośnie w dużym stopniu, a tym samym – przyczyni się pośrednio do wzrostu ich innowacyjności.

Studium przypadku nr 9 – Bielski Park Technologiczny Lotnictwa, Przedsiębiorczości i Innowacji Sp. z o.o. – Działanie 3.1

Realizowane projekty POIG 2007-2013

Nr umowy o dofinansowanie	Tytuł projektu	Wartość ogółem
POIG.03.01.00-00-012/09-05	Inicjowanie innowacyjnych przedsięwzięć gospodarczych wykorzystujących potencjał lotnictwa lekkiego	10 811 006,00 PLN
POIG.03.01.00-00-075/13-00	Inicjowanie innowacyjnych przedsięwzięć gospodarczych podwyższonego ryzyka	9 502 050,00 PLN
POIG.03.03.01-00-011/09-05	Budowa Systemu Wsparcia Inwestycji „Przemysły Przyszłości”	1 356 420,00 PLN

Opis beneficjenta

Bielski Park Technologiczny Lotnictwa Przedsiębiorczości i Innowacji stawia na rozwój branży lotniczej na Śląsku. Wspomaga działalność firm lotniczych w regionie oferując przedsiębiorcom dostęp do kapitału oraz infrastruktury na wysokim poziomie (infrastruktury lotniskowej oraz laboratorium - Centrum transferu technologii kompozytowych).

Działalność Parku nastawiona na przedsiębiorstwa z różnych branż, np.: kompozyty, lotnictwo, przemysł metalowy, turystyka i komunikacja, etc.

Opis projektu

Celem projektu było stworzenie warunków finansowania przedsięwzięć na rynku nowych produktów i usług. Projekt doprowadził do wyszukania, zbadania i wdrożenia do realizacji najciekawszych projektów innowacyjnych wykorzystujących wyniki prac naukowo-badawczych i pomysłów biznesowych. W ramach projektu powstało do tej pory 14 nowych firm, m.in.: 3D-ental, Aero Login, Air King, Bielskie Technologie, Bud Jan, Centrum Rozwoju Kompozytów, Centrum Transferu Technologii, Diagnocar, ENEO Systems, Regionalna Izba Kreatywności, Sky Road, Tritex Car Control.

W ofercie przeważały wejścia kapitałowe w nowe przedsiębiorstwa w wysokości 800 tys. zł przy wymaganym wkładzie własnym 800 tys. Taka forma wsparcia, niewykorzystująca aggio, była i jest możliwa dzięki temu, że operator doskonale zna rynek sektorowy i regionalny.

W opinii beneficjenta w przypadku wejść na poziomie 800 tys. nie można mówić o przełomowych innowacjach

Podsumowanie

Operator postuluje i rekomenduje wdrożenie nowego rodzaju wsparcia w postaci funduszu mezzaniniowego zakładającego np. 3 mln wejście kapitałowe oraz 10 mln pożyczkę obrotową.

Studium przypadku nr 10 – Polskie Centrum Promocji Miedzi sp. z o.o. – Działanie 5.1

Realizowane projekty POIG 2007-2013

Nr umowy o dofinansowanie	Tytuł projektu	Wartość ogółem
POIG.05.01.00-00-104/11-02	Opracowanie strategii na rzecz upowszechnienia produktów z Miedzi Przeciwdrobnoustrojowej Cu+	1 370 510,43 PLN

Opis beneficjenta

Spółka prawa handlowego wyodrębniona z KGHM. Dzięki temu posiadająca doskonałe rozpoznanie rynku. Dzięki uczestnictwu w międzynarodowym konsorcjum posiadająca również dostęp do najaktualniejszych wyników badań międzynarodowych.

Opis projektu

Wstępna faza powiązania kooperacyjnego zakładała m.in.:

- opracowanie strategii upowszechniania produktów z miedzi przeciwdrobnoustrojowej CU+,
- opracowanie systemu licencjonowania materiałów i technologii,

W ramach projektu pilotażowego część firm wykonała prototypy i tym samym udowodniła zdolności produkcyjne w tym zakresie.

Firmy (nie tylko z konsorcjum) są zainteresowane licencją i uruchomieniem produkcji.

Również zainteresowanie potencjalnych odbiorców (np. szpitali) jest duże.

Planowana faza rozwoju powiązań kooperacyjnych zakłada opracowanie i wdrożenie technologii innowacyjnych produktów z miedzi drobnoustrojowej i ich komercjalizacji, a zwł.:

- opracowanie nowatorskiej technologii otrzymywania stopów miedzi o właściwościach przeciwdrobnoustrojowych,
- opracowania i wdrożenie technologii produkcji zarówno półwyrobów, jak i wyrobów branży metalowej,
- transfer wiedzy,
- usługi doradcze,
- inwentaryzacje parku maszynowego i zdolności produkcyjnych,
- przygotowanie prototypów,
- uruchomienie produkcji rynkowej.

Podsumowanie

Studium jest dobrym przykładem czynnika wzmacniającego potencjalny sukces innowacyjności w postaci spodziewanych korzyści społecznych z innowacji. W przypadku tego projektu owe korzyści polegają na potencjalnym zmniejszeniu liczby zakażeń, np. w szpitalach, miejscach publicznych, transporcie miejskim, poprzez zastosowanie miedzi przeciwdrobnoustrojowej.