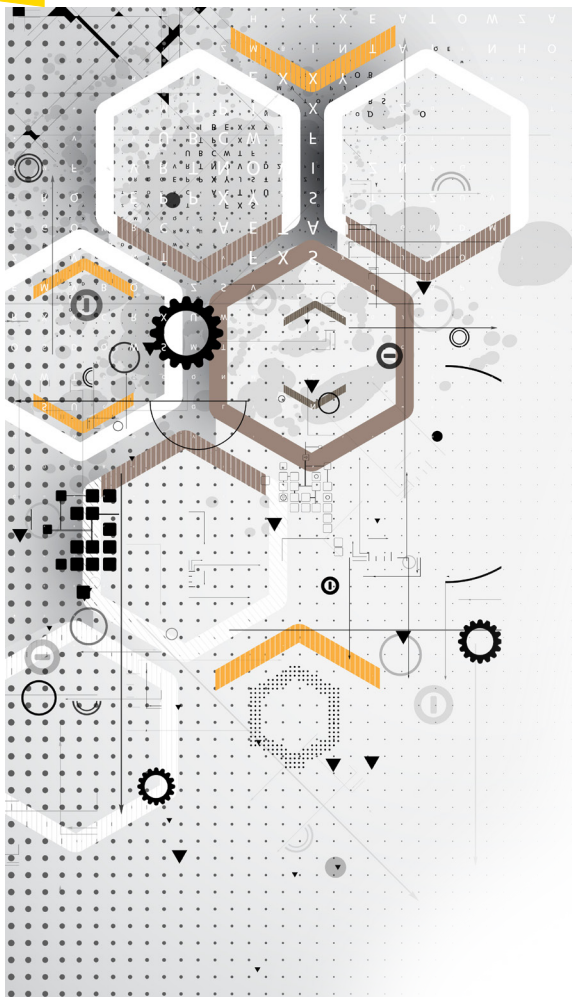




**FUNDUSZE
DLA BIZNESU**
PORADNIK PRZEDSIĘBIORCY
4/2018



4 WSL 2014-2020

Nowe możliwości w 2019 roku.

Dowiedz się, z czego możesz skorzystać

6 Nowe wyzwania

Panel ekspercki – to musisz wiedzieć

9 Dobre praktyki

Sklep internetowy w 5 minut

11 Dobre praktyki

Nowocześnie = innowacyjnie i rozwojowo

13 Dobre praktyki

Wsparcie dla inteligentnych miast

16 Dobre praktyki

Nowoczesne IT w Polsce? Są na to dowody

18 Dobre praktyki

Inteligentna wyszukiwarka przesyłek

20 Harmonogram konkursów

Najbliższe nabory w ŚCP

23 Strefa beneficjenta

Znajdź kanał Promocja SCP w serwisie YouTube

„Fundusze dla Biznesu. Poradnik Przedsiębiorcy”
wydany na zlecenie
Śląskiego Centrum Przedsiębiorczości,
ul. Katowicka 47, 41-500 Chorzów
www.scp-slask.pl, e-mail: scp@scp-slask.pl
Publikacja bezpłatna
ISSN 2451-2192
Nakład: 1000 egzemplarzy

Redakcja: Paulina Cius, Anna Trólka
Zespół ds. Kontaktów z Mediami, tel. 32 743 92 13
e-mail: paulina.cius@scp-slask.pl; e-mail: anna.trolka@scp-slask.pl
Wydawca: Wydawnictwo KA s.c.
Joanna Tomczyk-Lidochowska, Katarzyna Wiśniewska-Lewicka
ul. Opolska 23 c, 42-600 Tarnowskie Góry
Opracowanie graficzne: Wydawnictwo KA

Fot.: APR Spółka z o.o., Helioenergia Sp. z o.o., Digital Core Design Sp. z o.o. Sp. k., Globkurier.pl,
Codarius.com, UM WSL, Chroma Stock

DOBRE PRAKTYKI - TWOJE ŹRÓDŁO WIEDZY

Perspektywa na lata 2014-2020 wkrótce wejdzie w kolejną fazę, w której będziemy mogli podziwiać szereg zrealizowanych inwestycji. Śląskie Centrum Przedsiębiorczości intensywnie działa, spotykając się z przedstawicielami firm w różnych częściach województwa, promując możliwości wsparcia, prezentując założenia konkursowe i biorąc udział w takich wydarzeniach jak Europejski Kongres Gospodarczy czy Europejski Kongres MŚP.

Jednym z ważnych elementów naszej współpracy z przedsiębiorcami są panele eksperckie, uruchomione w ramach oceny projektów badawczych (Działanie 1.2). Nie bez powodu piszemy o współpracy, bowiem podczas spotkań z Państwem możemy dokładnie poznać projekty, dyskutować nad najlepszymi rozwiązaniami, dopracować pomysły, by odniósł sukces rynkowy. O tym, jak przygotować się do tej części oceny merytorycznej, piszemy w ostatnim w tym roku wydaniu poradnika, udostępniając kilka dobrych rad, udzielonych przez eksperta. Jeśli planują Państwo w 2019 roku nowe przedsięwzięcie i chcą pozyskać dofinansowanie z RPO WSL, polecam zapoznanie się z harmonogramem konkursów na kolejny rok. Za nami już kilkanaście naborów, pula dostępnych środków zacznie się wyczerpywać, dlatego warto pomyśleć o wsparciu już dziś. Inspiracją do tych decyzji z pew-



nością będą przykłady dobrych praktyk, których w tym numerze nie brakuje. Prezentujemy firmy odnoszące sukcesy dzięki dofinansowaniu z Funduszy Europejskich na projekty badawcze, innowacyjne, wdrażające nowoczesne Technologie Informacyjno-Komunikacyjne. W poszukiwaniu pomysłów warto odwiedzić naszą stronę internetową (zakładka *Promocja*) oraz kanał *Promocja SCP* na YouTube z materiałami filmowymi.

Życząc przyjemnej lektury, a w 2019 roku samych sukcesów

Bartosz Rozpondek
Dyrektor
Śląskiego Centrum Przedsiębiorczości

NOWE MOŻLIWOŚCI W 2019 ROKU. DOWIEDZ SIĘ, Z CZEGO MOŻESZ SKORZYSTAĆ

Mimo iż Regionalny Program Operacyjny jest już za półmetkiem, jego zapisy uległy korzystnym zmianom, dzięki czemu przedsiębiorcy z naszego województwa będą mieli szansę skorzystać z dofinansowania na zupełnie nowe komponenty. Obok innowacji, prac badawczych, wdrażania TIK w działalności gospodarczej, ŚCP wspierać będzie także promocję usług i produktów na targach międzynarodowych.

Rodzime firmy mają duży potencjał i bardzo chętnie sięgają po fundusze pozwalające wdrożyć efekty badań i wprowadzić innowacje produktowe czy procesowe na rynek. Mogliśmy się o tym przekonać, śledząc nabory w ciągu ostatnich lat. Wsparcie w ramach RPO WSL zakładało inwestowanie w prace B+R, które miały posłużyć opracowaniu innowacji (Działanie 1.2), dalej – wprowadzenie wyników tych prac oraz nowatorskich produktów i usług na rynek (Działanie 3.2), gdzie można było uzyskać środki na zakup maszyn i urządzeń niezbędnych do wyprodukowania innowacyjnych rozwiązań. W 2019 roku idziemy o krok dalej, dokładając kolejną możliwość, która dopełnia ofertę pomocy z ŚCP. Promocja produktów i usług na branżowych targach międzynarodowych to rozwiązanie cieszące się ogromnym powodzeniem w poprzedniej perspektywie. W toku negocjacji Programu udało się wprowadzić taką szansę dla przedsię-

biorstw w ramach Poddziałania 3.5.3 *Internacjonalizacja MŚP*. Warto zaznaczyć, że pula przeznaczona na konkursy ogłaszane przez ŚCP w 2019 roku wyniesie ponad 112 mln złotych. Szczegóły dotyczące naborów można znaleźć w bieżącym wydaniu „Funduszy dla Biznesu” oraz na stronie internetowej www.scp-slask.pl.

Jakub Chełstowski
Marszałek
Województwa
Śląskiego:



JESTEŚMY NA TYM ETAPIE WDRAŻANIA FUNDUSZY, KTÓRY PRZYNOŚI MIESZKAŃ- COM REGIONU MOŻLIWOŚĆ KORZYSTANIA Z EFEKTÓW PROGRAMU

Od wejścia Polski do Unii minęły prawie dwie pełne perspektywy finansowe. W tym czasie w regionie udało się zrealizować wiele inwestycji. Wszystko to jest zasługą przedsiębiorczych i kreatywnych ludzi, którzy tutaj mieszkają i doskonale zdają sobie sprawę, że dzięki Funduszom Europejskim mogą dzisiaj realizować takie przedsięwzięcia, które bez

**Daj się poznać!
Zadzwoń, wstąp do ŚCP,
weź udział w spotkaniu informacyjnym.**

tych środków mogłyby powstać dopiero w odległej przyszłości.

Przez cztery lata trwania programu ogłosiliśmy ponad 300 naborów konkursowych na łączną kwotę prawie 12 mld złotych, w których potencjalni beneficjenci złożyli ponad 9 tysięcy wniosków o dofinansowanie na prawie dwukrotnie większą kwotę. To pokazuje, jak wielkim zainteresowaniem cieszą się Fundusze Europejskie, a jednocześnie jak nadal wielkie są potrzeby w naszym regionie. Spośród złożonych wniosków 3,5 tysiąca zostało wybranych do dofinansowania na łączną kwotę ponad 9 mld zł, co stanowi ok. 65% wszystkich środków dostępnych w ramach RPO. Oznacza to, że większość FZunduży już została rozdzielona na realizację konkretnych projektów. W kolejnych latach liczba ogłaszanych przez nas naborów zmniejszy się, będzie to tzw. „ostatni dzwonek” dla tych projektodawców, którzy wciąż myślą o złożeniu wniosku o dofinansowanie w obecnej perspektywie.

Sektor MŚP należy do bardzo aktywnych beneficjentów. Właściciele firm chętnie korzystają z Funduszy Europejskich (prawie 700 projektów wybranych do dofinansowania), by rozwinąć swoją działalność w różnych dziedzinach i kierunkach, częstokroć również po to, by się całkowicie przebranżowić lub wejść ze swoimi produktami na nowe rynki. W obecnej fazie realizacji RPO WSL większość inwestycji zostaje ukończonych i otwartych do użytku publicznego. Mieszkańcy województwa mogą się spodziewać, że już w najbliższym czasie będą mogli skorzystać na dostępności wielu długo oczekiwanych przez nich obiektów. Jednocześnie pracujemy już intensywnie nad programowaniem przyszłej perspektywy finansowej.

Wojciech Kałuża
Wicemarszałek Województwa Śląskiego:

PONAD 750 MLN ZŁOTYCH NA 73 NABORY

Tradycyjnie, największe środki konsumują konkursy ogłaszane w osiach priorytetowych wspieranych z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Niekwestionowanym liderem jest tu nabór na Niskoemisyjny transport miejski oraz efektywne oświetlenie – ZIT (Poddziałanie 4.5.1), który ruszy w październiku przyszłego roku. W puli jest aż 140 mln zł. Szanse na dofinansowanie mają tu projekty dotyczące tworzenia infrastruktury transportu zbiorowego (np. centra przesiadkowe, drogi rowerowe, parkingi Park&Ride i Bike&Ride, buspasy, miejskie wypożyczalnie rowerów), wdrażania inteligentnych systemów transportowych (ITS) i efektywnego oświetlenia, a także zakupu autobusów na potrzeby transportu publicznego. To jeden z najbardziej popularnych obszarów wsparcia. Mam też dobrą wiadomość dla przedsiębiorców. Pula środków skierowanych na dofinansowanie dla firm z naszego regionu w 2019 roku wyniesie ponad 113 mln złotych. W lutym planowany jest czwarty nabór wniosków dotyczący wdrażania Innowacji w MŚP z pulą 20 mln złotych, dotyczący inwestycji w produkty, usługi czy technologie nieznanne co najmniej w skali regionu (Działanie 3.2). To obszar cieszący się sporym zainteresowaniem. W ostatnich trzech edycjach wpłynęło łącznie 1467 wniosków, a do dofinansowania wybrano 593. Nowością będzie czerwcowy konkurs wspierający internacjonalizację firm poprzez promocję m.in. na targach zagranicznych (Poddziałanie 3.5.3), z budżetem 8 mln zł. Natomiast w lipcu wystartuje kolejny nabór wniosków na Badania, rozwój i innowacje w przedsiębiorstwach (Działanie 1.2). Rozdzielimy 60 mln zł pomiędzy projekty, które przewidują uruchomienie lub rozwój zaplecza na potrzeby prowadzenia badań.

PANEL EKSPERCKI – TO MUSISZ WIEDZIEĆ

Za nami pierwsze spotkania z przedsiębiorcami w ramach oceny projektów złożonych w konkursie „Badania, rozwój, innowacje w przedsiębiorstwach”. W poprzednim numerze poradnika pisaliśmy o najważniejszych zasadach tego procesu, jednak z uwagi na fakt, że jest to zupełna nowość, która ciągle wzbudza pewne obawy, omawiamy wnioski i porady, jakie zostały przedstawione podczas grudniowego szkolenia dla przedsiębiorców. Warto się z nimi zapoznać, w szczególności, jeśli panel ekspercki jeszcze przed Wami.

Panele są elementem oceny merytorycznej wniosków, które trafiły do Śląskiego Centrum Przedsiębiorczości w ramach naboru z 2018 roku. To pierwszy konkurs, jaki przewiduje taką formułę, a została ona wprowadzona z uwagi na zauważalną potrzebę pracowników Wydziału Wyboru i Kontraktacji oraz rekomendacje z badań ewaluacyjnych. Ostatnie doświadczenia pokazały, że to była bardzo dobra decyzja. Spotkania z wnioskodawcami dały możliwość ekspertom do zadawania pytań na bieżąco, wiele wątpliwości przedsiębiorcy mogli wyjaśnić od razu, dzięki czemu ostatecznie mamy lepsze projekty, bardziej doprecyzowane i przeanalizowane pod kątem opłacalności przedsięwzięcia. Ponieważ jest to nowość i nie każdy przedsiębiorca przychylnie się nastawiał do takich spotkań, ŚCP zorganizowało krótkie szkolenia, na których, poza omówieniem procedur, pojawiły się także elementy doradztwa, by lepiej zaprezentować swój projekt i efektywnie wykorzystać czas, jaki zostaje przydzielony firmie. 10 grudnia w siedzibie ŚCP odbyło się kolejne spotkanie w ramach zaplanowanego cyklu, poprowadzone przez Kamila Szydłowskiego z InnoEnergy Central Europe Sp. z o.o*, mającego bogate doświadczenie jako uczestnik paneli oceniających, jednocześnie gorącego zwolennika stosowania tego typu rozwiązań.

– Panel ułatwia pracę wszystkim. Eksperci zyskują na czasie, otrzymując od razu odpowiedzi na nurtujące ich pytania, a przedsiębiorcy mają okazję powiedzieć więcej o swoim pomysle niż to, co konieczne było do napisania we wniosku. To szczególnie ważna okazja dla tych, którzy nie czują się dobrze w „piśmie”, w dokumentacji, a znacznie lepiej wypadają podczas prezentacji, kiedy mogą uzupełnić i rozwinąć swoją wypowiedź. Jestem wielkim orędownikiem paneli eksperckich, dlatego cieszy mnie fakt, że województwo śląskie, obok małopolskiego także postawiło na taką formę oceny – podkreślał Kamil Szydłowski.

Zasada pierwsza – dobrze poznaj swój produkt

Choć to z pozoru banalne – przygotowując się do prezentacji, powinniśmy wiedzieć o swoim produkcie absolutnie wszystko.

– Ewaluator będzie oczekiwał odpowiedzi na pytania dotyczące odbiorcy: Kto będzie klientem? Co sądzi o naszym produkcie? Ile potrzebujemy czasu, by efekt badań B+R trafił na rynek? Jak będzie wyglądał mój produkt? Wymieniam tutaj rzeczy oczywiste, ale doświadczenie moje jako eksperta pokazuje, że przedsiębiorcy za bardzo skupiają się na prezentacji siebie, swojej firmy lub na samym problemie badawczym. Tymczasem warto zacząć od tego, jaki konkretny problem uda

się rozwiązać dzięki naszemu produktowi oraz – co niezwykle istotne w całym procesie – jak uda się go skomercjalizować. Czy problem, który wskażemy, jest na tyle istotny dla odbiorców, że na jego rozwiązanie będą chcieli wydać pieniądze? Bardzo często takie pytania padają dopiero ze strony oceniających, a warto zadać je sobie przed pisaniem wniosku. Może się bowiem okazać, że nasz produkt nie będzie nikomu potrzebny – radzi Kamil Szydłowski.

Popatrz oczami inwestora

Przedsiębiorcy to entuzjaści własnych pomysłów, przekonani o słuszności swoich działań, często operujący żargonem. Wpadają w pułapkę, uznając, że po drugiej stronie spotykają podobne nastawienie. Może tak się stać, pod warunkiem, że przedstawimy oceniającym konkretne argumenty, przemawiające za naszym pomysłem. Jednym z ważniejszych czynników decydujących o przyznaniu środków jest, oczywiście, komercjalizacja, spodziewana stopa zwrotu i – ostatecznie – znaczenie dla samej gospodarki regionu.



WAŻNE!

- **Zbierz jak najwięcej informacji o produkcie**
- **Skup się na problemie, który rozwiązuje**
- **Nie powielaj w prezentacji faktów zapisanych we wniosku, uzupełnij ją o nowe informacje**
- **Pomyśl o wycenie, zbadaj rynek, wskaż różnice**
- **Staraj się pokazać koszty wyprodukowania**
- **Nie używaj żargonu, nie stosuj skrótów – nie każdy je rozumie**
- **Opowiedz historię – zaprezentuj problem a nie produkt, pokaż genezę swojego pomysłu, która bierze się z konkretnej potrzeby**

NOWE WYZWANIA

– Eksperti podczas panelu zachowują się jak inwestorzy, z pewną rezerwą, niechęcią do finansowego ryzyka. Przedsiębiorcy często zapominają o przedstawieniu kosztów produkcji, ostatecznej ceny, a inwestor właśnie na tym będzie się skupiał. Dlatego warto przedstawić nasz produkt na tle innych: czym się wyróżnia, dlaczego jest lepszy, ilu możemy mieć potencjalnych klientów – te pytania najpewniej i tak padną, lepiej za-

tem zadać je sobie przed takim spotkaniem. Idea nie równa się pomysłowi biznesowemu – to bardzo ważne stwierdzenie, bowiem mamy często do czynienia z ogromnym potencjałem i wkładem akademickim, za którym stoją wieloletnie badania, kawał czyjegoś życia, jednak projekty zbudowane tylko wokół idei, naukowego problemu, nie będą rokowały sukcesu biznesowego – podsumowuje Kamil Szydłowski.

OKIEM EKSPERTA



KAMIL SZYDŁOWSKI O BŁĘDACH POPEŁNIANYCH PRZEZ WNIOSKODAWCÓW

– Problem akademickiego podejścia w projektach badawczych nie ma aż tak wielkiego znaczenia, bowiem często za tą fachową wiedzą stoi jedynie brak świadomości, że na danym rozwiązaniu jeszcze można zarobić. Staramy się to wówczas pokazywać i uświadaczać, że prezentowany pomysł nie tylko likwiduje problem czy barierę, ale może także przynosić konkretne zyski. Nie dla wszystkich to jest oczywiste i właśnie do tego przekonujemy. Niestety często mamy do czynienia z osobami, które piszą projekty pod konkretne punkty regulaminu konkursu, aplikują tylko po to, by dostać wsparcie. Widzimy zwykle dobrze przygotowaną prezentację, z odpowiednimi wskaźnikami, za którą niestety nie stoi żadna wartość. W takich przypadkach wiemy, że to nasze ostatnie spotkanie. Czy przedsiębiorcy potrafią zarazić swoim pomysłem?

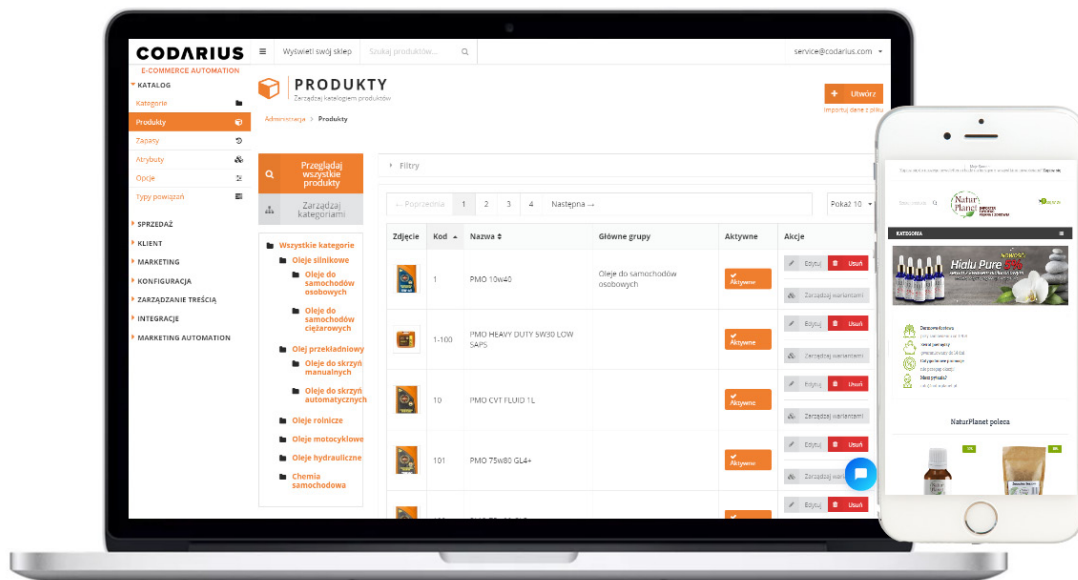
Niestety, bardzo często prezentacje na panelach są kopiami tego, co jest pokazywane podczas imprez targowych. Przedsiębiorcy chwają się sukcesami firmy – opowiadają o swoich wyróżnieniach, kompletnie zapominając o właściwym celu. Spotkania *face to face* w takiej postaci niczego nam nie wyjaśniają, dlatego warto się uczyć i brać udział w szkoleniach, choćby tak krótkich jak to dzisiaj.

*InnoEnergy to wspierany przez Europejski Instytut Innowacji i Technologii (EIT) fundusz inwestujący w rozwiązania z zakresu energy, cleantech i mobility, który finansuje i wspiera komercjalizację innowacyjnych rozwiązań oraz pomaga w ekspansji swoich partnerów i spółek portfelowych na rynkach międzynarodowych. Od 2012 roku InnoEnergy zainwestował w Europie w ponad 300 różnego rodzaju inicjatyw innowacyjnych kwotę przekraczającą 470 mln EUR.

SKLEP INTERNETOWY W 5 MINUT

Kilkanaście lat temu na własny sklep internetowy mogły sobie pozwolić tylko największe marki. Obecnie na polskim rynku funkcjonuje ich ponad 22 tysięcy, a ich liczba ciągle rośnie m.in. dzięki rozwiązaniom, które proponuje firma Rn300 i platforma Codarius.com.

CODARIUS
E-COMMERCE AUTOMATION



Nowoczesna platforma Codarius.com oferuje klientom wiele funkcjonalnych rozwiązań.

– Rynek e-commerce rośnie i jest to globalna tendencja. Postanowiliśmy wykorzystać ten moment, oferując rozwiązania dla klientów, którzy dopiero rozpoczynają przygodę z handlem w sieci bądź nie mają wysokich budżetów na zamówienie spersonalizowanych rozwiązań, dedykowanych pod konkretną markę – wyjaśnia Grzegorz Sadłoń z Codarius.com.

Spośród kilku dostępnych rozwiązań, postawili na tworzenie sklepów internetowych w modelu SaaS, co oznacza, że można szybko i samodzielnie uruchomić swój sklep internetowy z wieloma funkcjonalnościami, dzięki platformie Codarius.com.

Klient ma do dyspozycji kilka opcji w zależności od zasob-

bów finansowych, czasu, jakim dysponuje na stworzenie własnego serwisu oraz zarządzanie i obsługę, co jest często czynnikiem determinującym wybór właśnie takiej opcji, którą proponuje katowicka firma.

– Na rynku są dostępne trzy rodzaje usług – open source, narzędzie teoretycznie darmowe, ale jeśli nie jesteśmy programistą, musimy wynająć kogoś kto nam ten sklep przygotowuje zgodnie z potrzebami co generuje dodatkowe koszty od 10 do nawet 50 tys. zł. Kolejna opcja to rozwiązania dedykowane – stworzenie sklepu szytego pod siebie, co jest dobre dla dużych firm, aczkolwiek bardzo kosztowne. Codarius.com to propozycja dla początkujących klientów chcących założyć sklep z niskim miesięcznym abonamentem. SaaS to gwarancja uruchomienia go szybko i małym kosztem. Doszliśmy do wniosku, że musimy się jednak czymś wyróżnić na tle konkurencji, bo taką oczywiście mamy. Uznaliśmy, że najlepiej będzie dać odbiorcom coś więcej i tym sposobem nasz system został wzbogacony o funkcje marketing automation w opcji podstawowej. Co to oznacza w praktyce? Ustawiamy pewne scenariusze, które automatycznie są wysyłane przez naszą platformę np. ktoś wszedł na stronę sklepu, wrzucił produkt do koszyka, ale nie dokończył zakupów – wówczas otrzymuje automatyczne przypomnienie, inny scenariusz? Wszyscy to znamy – zrealizowaliśmy zamówienie, po czym otrzymujemy ofertę z podobnymi produktami. Dla sprzedawcy to bardzo ważna funkcjonalność, za którą na rynku musielibyśmy zapłacić ok. 900 zł netto miesięcznie. U nas to narzędzie jest w pakiecie. Co ważne, kiedyś musiał to zrobić pracownik manualnie, teraz w ramach najniższego abonamentu za 127 zł netto miesięcznie może go używać każdy właściciel serwisu na naszej platformie.

Atutem Codarius.com jest to, że sklep zostaje konfigurowany za klienta. Mnogość i złożoność operacji – ustawienia płatności, dostaw, informacji i produktach może być nieraz kłopotliwe, przytłaczające i w konsekwencji zniechęcające.

– My bierzemy to na siebie od A do Z. Klient zajmuje się tylko realizacją zamówień. Praca nad budową systemu zajęła nam ponad rok, ponieważ zależało nam na zebraniu odpowiedniego feedbacku z rynku. Chcieliśmy dokładnie poznać, czego klienci potrzebują, co powinno znaleźć się w ofercie. Środki w ramach projektu zostały wykorzystane na stworzenie platformy.

Do dyspozycji są różne narzędzia, funkcjonalności i technologie, które pozwalają na uruchomienie swojego sklepu z poziomu strony.

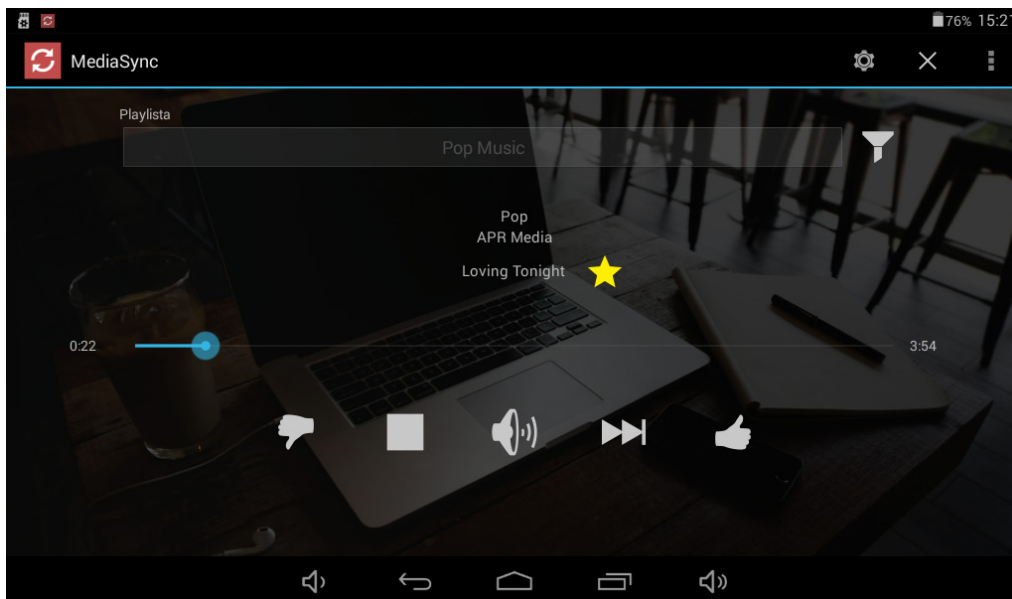
– Zakładamy konto, otrzymujemy linki do sklepu. Logujemy się do panelu administracyjnego, gdzie są dostępne szablony np. z możliwością wyboru layoutu – obecnie gratis dajemy aż 6, możemy ustawić swój logotyp, wygląd sklepu, kategorie, banery pod karty produktu, nawet przy podstawowym abonamencie dobieramy narzędzia pod swoje potrzeby. W przypadku, gdy klient ma wyższe wymagania, jest taka możliwość, by stworzyć indywidualny layout. Na platformę przenoszą się też ci, którzy mieli już swoje sklepy i chcą czegoś nowego. Wyprzedzając rynek, proponujemy Technologię PWA, usprawniającą przede wszystkim kontakt z odbiorcami i w razie awarii po stronie sklepu, utrzymującą poziom obsługi bez żadnych opóźnień, nawet jeśli na stronie serwisu jest duży ruch. To nowość w tej branży, ale za trzy lata nikt nie będzie tworzył sklepu bez takiej technologii. Startując z takim produktem, pierwsza rzecz to testowanie narzędzia, czy wszystko dobrze funkcjonuje. Mam 11 lat praktyki w branży e-commerce, pracowałem zagranicą i mam dużą wiedzę, którą w tej chwili mogę się podzielić z klientami. – podsumowuje Grzegorz Sadłoń.

W ciągu zaledwie czterech miesięcy działalności systemu firma pozyskała już 15 klientów.

Projekt: „Przygotowanie i wdrożenie platformy do tworzenia e-sklepów SaaS, w celu zaimplementowania innowacji produktowej i procesowej”. Działanie 3.3, wartość ogółem: 547 191,45 zł, dofinansowanie 265 949,28 zł.

NOWOCZEŚNIE = INNOWACYJNIE I ROZWOJOWO

Wzrastająca w ostatnich latach rola rynków niszowych, zwiększające się zapotrzebowanie na wysoko wyspecjalizowane produkty i usługi, a także wprowadzanie coraz nowszych rozwiązań technologicznych sprawiają, że sektor mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw staje przed nowymi wyzwaniami. O tym, że dzięki wąskiej specjalizacji można osiągnąć sukces, wie doskonale katowicka firma APR Spółka z o. o., od lat działająca w sferze zaawansowanych technologicznie usług audio- i wideomarketingu.



Internetowa platforma SaaS pozwalająca zarządzać treściami audio- i wideomarketingu.

Od pomysłu do rynku

Firma istnieje od 2008 r. Na początku jej działalność skupiona była tylko na usługach audiomarketingu, a więc na skutecznym oddziaływaniu na zachowanie klienta w miejscu sprzedaży za pomocą muzyki oraz dźwiękowych komunikatów promocyjnych.

– Naszą ofertę kierujemy między innymi do sieci handlowych, hoteli, restauracji, salonów samochodowych, galerii handlowych, fitness clubów, sklepów. W ramach usługi audiomarketingowej dostarczamy klientom muzykę „tła”, zwalniającą z opłat tantiemowych związanych z prawami autorskimi lub prawami pokrewnymi. Zajmujemy się też produkcją

DOBRE PRAKTYKI

i implementacją spotów reklamowych – mówi Piotr Dusza, dyrektor zarządzający w APR. – Obecnie dostarczamy muzykę do kilku tysięcy lokalizacji w kraju i zagranicą – dodaje. Przedsiębiorstwo sukcesywnie rozwija swoją ofertę, poszerzając ją o usługi z zakresu wideomarketingu oraz aromamarketingu (który wpływa na decyzje i świadomość kupującego za pomocą wyselekcjonowanych zapachów). Chcąc spełniać coraz większe wymagania klientów, firma wdraża wiele nowatorskich rozwiązań technologicznych. Pieniądze na rozwój pozyskuje m.in. z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2014–2020. Jednym z realizowanych projektów jest „Wdrożenie innowacyjnej platformy typu SaaS w zakresie audio- i wideomarketingu krokiem do podniesienia konkurencyjności firmy na rynku krajowym i zagranicznym”.

– Zauważyliśmy, że coraz większa liczba naszych klientów prowadzi swoje biznesy w różnych zakątkach Europy. Pomyśleliśmy, że dobrze byłoby stworzyć nowoczesną platformę IT do sterowania, zarządzania muzyką, komunikatami audio i wideo, która za pośrednictwem internetu dostępna byłaby na całym świecie. Ta usługa jest na tyle innowacyjna, że postanowiliśmy postarać się o unijną dotację na jej wdrożenie – opowiada Piotr Dusza.

Realizacja projektu polegała na wykonaniu platformy SaaS, czyli dedykowanego systemu informatycznego, stworzonego na potrzeby zarządzania treściami audio- i wideomarketingowymi. Poza uporządkowaniem kwestii związanych z zarządzaniem materiałami oraz obsługą klientów, program pozwala również na udostępnienie nowych usług umożliwiających kompleksowe zarządzanie audio- i wideomarketingiem w punktach handlowo-usługowych.

– Platforma dostępna jest dla każdego zainteresowanego dostawcy multimediiów, niezależnie od jego lokalizacji geograficznej – system jest bowiem udostępniany w chmurze – w różnych wersjach językowych. Dzięki temu nasi klienci dysponują zaawansowaną funkcjonalnością umożliwiającą

zarządzanie treściami skierowanymi do ostatecznej grupy swoich odbiorców. Korzystający z naszych usług zyskali też możliwość tworzenia materiałów audiowizualnych, takich jak filmy reklamowe, pokazy slajdów, komunikaty tekstowe oraz video – podkreśla Piotr Dusza.

Nowa usługa polecana jest m.in. sieciom handlowym, hotelom, restauracjom, salonom samochodowym, galeriom handlowym, fitness clubom, sklepom. Korzystać z niej mogą też lokalne firmy marketingowe czy firmy IT.

Rozwój przez innowacje

Katowicka firma nie poprzestała na realizacji jednego projektu ze środków UE. Kolejny dotyczy wejścia na rynki pozaeuropejskie. Z Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój na lata 2014–2020 przedsiębiorstwo pozyskało dofinansowanie na realizację przedsięwzięcia w ramach programu „Go to brand”, dzięki któremu platforma SaaS będzie obecna na targach m.in. w USA, Korei Południowej czy Zjednoczonych Emiratach Arabskich.

– Działamy w branży, w której wprowadzanie nowatorskich rozwiązań jest koniecznością, jeśli chce się wyprzedzić konkurencję. Dlatego też chętnie sięgamy po środki zewnętrzne. Z przeprowadzonych analiz wynika, że nasze pomysły wpisują się zarówno w założenia konkursów ogłaszanych przez Śląskie Centrum Przedsiębiorczości, jak i w regionalne dokumenty strategiczne. Dofinansowane projekty skutecznie wspierają rozwój naszej firmy na arenie krajowej i międzynarodowej, jak również promują region jako przestrzeń przyjazną dla innowatorów – zaznacza Piotr Dusza.

Projekt „Wdrożenie innowacyjnej platformy typu SaaS w zakresie audio- i wideomarketingu krokiem do podniesienia konkurencyjności firmy na rynku krajowym i zagranicznym”. Działanie 3.3, wartość ogółem: 316 602 zł, dofinansowanie: 117 000 zł.

WSPARCIE DLA INTELIGENTNYCH MIAST

Wykwalifikowana kadra pracownicza i nowoczesne technologie – to przepis na sukces firmy Helioenergia z Czerwionki-Leszczyn. Czy działa? Tak! Dynamiczny rozwój i eksport produktów na cały świat są na to wystarczającym dowodem. Niebagatelną rolę odgrywają w tym sukcesie Fundusze Europejskie.

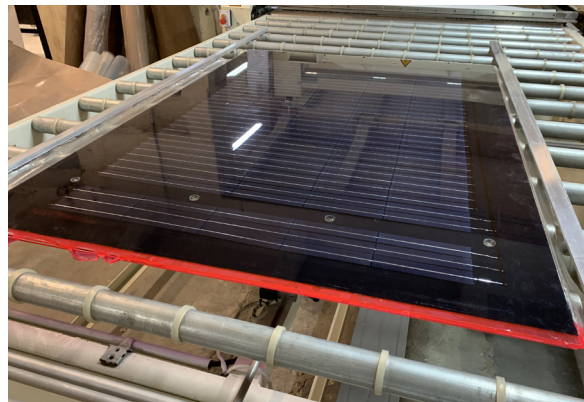
Prosty przepis

Spółka Helioenergia powstała w 2009 roku i od samego początku działa w kilku branżach. Przede wszystkim realizuje projekty badawcze z dziedziny materiałów grubo-warstwowych i fotowoltaiki. Przedsiębiorstwo jest także właścicielem marki SilverCon, specjalizuje się w tworzeniu farb i past opartych na nanosrebrze. Towary są eksportowane do klientów na wszystkich kontynentach.

– *Jesteśmy innowacyjni w skali światowej, a nasze wyroby w wielu aspektach są absolutnie nowatorskim rozwiązaniem na globalnym rynku* – mówi Wojciech Nikiel, prezes firmy.
– *Szczególnym powodem do dumy jest to, że wszystkie nasze produkty są projektowane i wytwarzane w Polsce* – dodaje.

Przedsiębiorstwo ma prosty przepis na sukces, oparty na dwóch czynnikach: wykwalifikowanej i ambitnej kadry oraz nowoczesnych technologiach.

– *Tworzymy zgrany zespół fachowców, których umiejętności wzajemnie się uzupełniają. Należą do niego inżynierowie i specjaliści z dziedziny nauki o materiałach, nanotechnologii, fotowoltaiki czy chemii. Dysponujemy również nowoczesnym laboratorium badawczo-produkcyjnym z takimi urządzeniami jak skaningowy mikroskop elektronowy, co pozwala nam na prowadzenie zaawansowanych badań* – mówi Wojciech Nikiel.



Inteligentny przystanek napędzany jest energią słoneczną.

Do sukcesu firmy wydatnie przyczyniły się także Fundusze Europejskie. Dzięki nim zrealizowano m.in. projekt „Pasty na bazie nanoproszków srebra do zastosowań w elektronice i elektroenergetyce”, w ramach pilotażowego przedsięwzięcia „Wsparcie badań naukowych i prac rozwojowych w skali demonstracyjnej Demonstrator+pt”.

– *Niejednokrotnie braliśmy udział w realizacji projektów dofinansowywanych ze środków unijnych, zarówno w roli beneficjenta, jak i członka konsorcjum. Firma nastawiona na rozwój innowacji często potrzebuje zewnętrznej pomocy finansowej, żeby móc zrealizować swoje pomysły. Dlatego nie boimy się aplikować o dotacje, mając w tym spore doświadczenie. Wdrożone przy*



Pomysł wpisuje się w architekturę nowoczesnych metropolii.

współdziałanie unijnych środków projekty pozwoliły na znaczący rozwój naszego przedsiębiorstwa i poszerzenie oferowanych usług, zwłaszcza jeśli chodzi o jakość ich wykonania – mówi prezes firmy.

Samowystarczalny przystanek

Ze względu na bogate doświadczenie w partycypowaniu w unijnych projektach naturalnym krokiem przy

planowaniu kolejnego przedsięwzięcia było ubieganie się o dotację z Funduszy Europejskich. Dzięki środkom otrzymanym z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2014-2020 rozpoczęto prace nad projektem „Autonomiczny przystanek komunikacji publicznej z wbudowanym systemem dynamicznej informacji pasażerskiej”.

– Celem przedsięwzięcia jest opracowanie technologii pro-



Innowacyjne rozwiązania pozwalają użytkownikom korzystać m.in. z ładowarek do telefonów.

dukcyj samowystarczalnego pod względem energetycznym przystanku komunikacji publicznej, który stanie się częścią tzw. inteligentnego miasta. Został zaprojektowany w taki sposób, aby wpisywał się w architekturę nowoczesnych metropolii, w których informacja odgrywa kluczową rolę –

mówi Wojciech Nikiel. – Będzie wyposażony w technologię e-papieru, zapewniającą pełną, audiowizualną informację pasażerską. Ponadto, użytkownicy będą mogli skorzystać z ładowarek do telefonów czy interaktywnych map. Produkt, dzięki wykorzystaniu energii słonecznej, będzie przyjazny dla środowiska.

Autonomiczny i inteligentny przystanek integruje kilka pomysłów firmy, łącząc zagadnienia fotowoltaiki, elektroniki, technologii informacyjnych, wzornictwa oraz budownictwa. Tym samym wpisuje się w zakres Regionalnych Inteligentnych Specjalizacji Województwa Śląskiego.

W których miejscowościach znajdziemy takie rozwiązania?
 – *Produkt jest odpowiedzią na zapotrzebowanie miast, które dbają o bezpieczeństwo i wygodę swoich mieszkańców, a przy tym cenią wysoki poziom estetyczny. Zgłosili się już do nas władarze kilku miejscowości, którzy są wstępnie zainteresowani naszym rozwiązaniem. Docelowo przystanek może być produktem eksportowym do krajów, w których koncepcja inteligentnych miast stoi już na wysokim poziomie, na przykład Niemiec czy Arabii Saudyjskiej – mówi prezes.*

Mimo natłoku pracy, firma nie zwalnia tempa i już planuje kolejne przedsięwzięcia, w których również będzie chciała skorzystać z unijnych dotacji.

– *Za wcześnie, by mówić o konkretach, jednak pomysły, które powstają, są bardzo ciekawe. Jestem pewien, że dzięki współpracy z innymi przedsiębiorstwami i jednostkami badawczymi będziemy mogli tworzyć wynalazki, które ułatwią codzienne życie wielu ludziom. Cieszę się, że Fundusze Europejskie wspierają takie inicjatywy – mówi Wojciech Nikiel.*

Projekt „Autonomiczny przystanek komunikacji publicznej z wbudowanym systemem dynamicznej informacji pasażerskiej” Działanie 1.2, wartość ogółem: 5 275 665,93 zł, dofinansowanie: 3 556 348,20 zł

NOWOCZESNE IT W POLSCE? SĄ NA TO DOWODY

Kończą studia, mają pomysły, ale... nie chcą wyjeżdżać z kraju, zaczynają szukać dla siebie miejsca i zakładają firmę. Takich początków wielkich sukcesów w naszym regionie nie brakuje. Tym razem dotyczy ona przedsiębiorstwa Digital Core Design Sp. z o.o. Sp. k z Bytomią.

Był rok 1999, rynki zachodnie przyciągały, jednak oni uznali, że można opracowywać innowacyjne produkty bez konieczności wyjeżdżania z kraju. Nic więc dziwnego, że do dzisiaj Bytom i Śląsk są siedzibą firmy, której produkty wykorzystywane są w co najmniej 500 000 000 urządzeń elektronicznych na całym świecie.

DCD to laboratoria cyfrowych układów scalonych projektujące innowacyjne rozwiązania dla każdej gałęzi elektroniki – począwszy od zabawek, przez urządzenia medyczne, automotive, IoT, automatykę przemysłową, na przemyśle wojskowym, lotniczym i satelitarnym skończywszy. Przez dwie ostatnie dekady firma stworzyła ponad 70 różnych elementów, pośród których można wymienić m.in. DQ80251, najszybszy na świecie procesor przemysłowy z rodziny 8051 – ponad 75 razy szybszy od standardu wyprodukowanego przez firmę Intel czy D32PRO, pierwszy w historii Polski komercyjny procesor 32-bitowy.

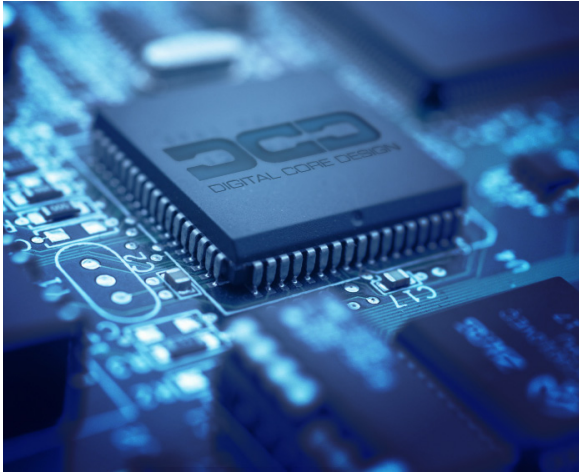
– *Digital Core Design projektuje rozwiązania szyte na miarę, dlatego każdy układ opracowywany jest na podstawie specyfikacji i potrzeb klienta. Dzięki temu, w zależności od konfiguracji, bytomskie procesory mogą zużywać mniej energii bądź też pracować z większą wydajnością* – wyjaśnia Tomasz Ćwienk.

Co to oznacza w praktyce? W zależności od potrzeb klienta DCD może: skonstruować dowolny układ scalony wg. dostarczonej specyfikacji (np. e-dowody, karty płat-



Bytomskie procesory to jedne z najnowocześniejszych rozwiązań technologicznych na świecie.

nicze, inteligentne zabezpieczenia produktów, czujniki, beacony etc.), zintegrować rozbudowane systemy w jednym układzie SoC; zmodyfikować istniejące rozwiązania pod względem optymalizacji wydajności lub zmniejszenia zużycia energii; doradzić w wyborze, a następnie zrea-



lizować innowacyjny projekt dla IoT Internet of Things, Embedded, Finn Tech, Automotive, IT etc., koordynować całość zlecenia, począwszy od fazy projektu, testów, ewaluacji, na produkcji układu w krzemie skończywszy.

Przełomowy projekt

Standard I3C, zaprezentowany przez fundację MIPI (zrzeszającą największych na świecie producentów elektroniki), uważany jest za przełomowy dla rynku IT. Łączy w sobie zalety dwóch najpopularniejszych interfejsów komunikacyjnych I2C oraz SPI – oferując jeden – I3C, który wydawnie zwiększa prędkość transmisji danych, a przy tym pozwala na implementację większej ilości połączeń. Według szacunków analityków I3C w najbliższych latach znajdzie zastosowanie przede wszystkim w urządzeniach produkowanych przez branżę mobile oraz IoT.

– Inżynierowie Digital Core Design zaprojektowali również rozwiązanie, które tworzy zupełnie nowe możliwości dla branży mobile, telekomunikacyjnej, IoT oraz tzw. embedded. Co ważne – podobnie jak wszystkie inne IP Core zaprojektowane przez Digital Core Design – jest to rozwiązanie niezależne technologicznie, dzięki czemu może być wykorzystane

w dowolnej technologii produkcji. Di3CM-FIFO zamówimy także wraz z pierwszym w historii Polski komercyjnym procesorem 32-bitowym D32PRO (również zaprojektowanym przez Digital Core Design) – podkreśla Tomasz Ćwienk. Bezpośrednio z efektów projektu korzystają programiści zajmujący się projektowaniem innowacyjnych układów scalonych. W praktyce, wśród użytkowników znajduje się każdy, kto korzysta z urządzeń mobilnych oraz internetu rzeczy (IoT). Wzrastająca liczba przesyłanych danych wymaga nowych rozwiązań, które pozwolą na bezpieczną komunikację – takim projektem jest właśnie Di3CM-FIFO.

Z funduszami od lat

– Dla firmy takiej jak Digital Core Design jedyną szansą na odniesienie sukcesu było, jest i będzie projektowanie innowacyjnych produktów. Gdy spojrzymy w przeszłość, do czasów, gdy w 1999 roku powstawała DCD, z łatwością dostrzeżemy, że nie tylko Bytom czy Śląsk, ale nawet cała Polska nie były postrzegane jako perspektywiczna lokalizacja dla firmy z branży IT. Jednak to właśnie wysoka specjalizacja, innowacyjne produkty oraz zdolna kadra inżynierska okazały się kluczem do sukcesu firmy. Nic więc dziwnego, że gdy tylko zostały uruchomione programy, których zadaniem było wsparcie tych trzech kluczowych elementów, na jakich bazuje DCD, postanowiliśmy z nich skorzystać. Już w 2012 roku uzyskaliśmy dofinansowanie do misji gospodarczych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego, a następnie z Dotacji na Innowacje oraz POIR z Narodowego Centrum Badań i Rozwoju, by wreszcie sięgnąć po wsparcie w ramach projektu współfinansowanego z Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2014-2020 – komentuje Tomasz Ćwienk.

Projekt „Nowoczesny kontroler magistrali szeregowej nowej generacji – I3C. Działanie 1.2, wartość ogółemL 1354 183 zł, dofinansowanie : 925 026,80 zł

INTELIĞENTNA WYSZUKIWARKA PRZESYŁEK

Czasem duża ilość zleceń może być dla firmy zabójcza. Kłopoty z realizacją zamówień, opóźnienia powodują, że klienci zniechęcają się i przechodzą do konkurencji. Ratunkiem może być automatyzacja procesów biznesowych, co w praktyce oznacza przekazanie maszynom tego, co do tej pory na mniejszą skalę był w stanie wykonywać człowiek. Dofinansowanie na ten cel można zdobyć w Śląskim Centrum Przedsiębiorczości.

Technologie Informatyko-Komunikacyjne dają narzędzia, które wspierają przedsiębiorstwa niezależnie od branży. Czas jest cenny dla wszystkich – producentów, dostawców, klientów i dlatego, kiedy zachodzi ryzyko pozostawania w tyle, warto zainwestować w rozwiązania usprawniające procesy biznesowe. Konkursy w ramach Działania 3.3 cieszą się bardzo dużą popularnością wśród przedsiębiorców, co tylko świadczy o prawdziwości stwierdzenia, że czas to pieniądz.

Złap kuriera

Rynek zakupów w sieci rozwija się coraz bardziej, a co za tym idzie, rośnie liczba firm kurierskich, oferujących dostawę. Na cenę przesyłki składa się kilka parametrów – waga, wymiary, miejsce dostarczenia. Mając mało czasu, zwykle korzystamy z firmy, którą znamy, ktoś nam polecił, bądź pojawia się jako pierwsza w internetowej wyszukiwarce. Tymczasem przy tak dużej konkurencji, większość przewoźników szuka dla siebie niszy, stosuje promocje, o których nie zawsze wiemy.

– Choć to z pozoru bardzo proste, wielu moich znajomych nieraz miało problem z nadaniem przesyłki. Pojawiają się pytania: „Jak przewieźć rower?”, „Czy mogę wystać żywność albo leki?”. Odpowiedzią na nie jest właśnie serwis globkurier.pl. Wpisujemy w naszą wyszukiwarkę wagę, wymiary i kierunek. System pokazuje nam różne opcje, zaczynając od najtańszej.

Każda z firm kurierskich ma swoje ograniczenia. W jednej usłudze może być lepsza, a w innej nie będzie spełniać wszystkich oczekiwań. Przeglądając opcje dostawy, spośród wielu przewoźników wybieramy tego, który akurat w danej chwili nam odpowiada. Proces jest bardzo prosty. Jesteśmy zintegrowani z każdą z tych firm, a jest ich ponad 50 – płatność, generowanie listu przewozowego, cały proces nadania i wysyłki odbywa się u nas – wyjaśnia Mateusz Pycia, z firmy Globkurier.pl.

Firma współpracuje także z platformami sprzedażowymi, oferując szybką realizację zamówień. Klienci, którzy nadają przesyłki regularnie, mogą zarejestrować się w serwisie i skorzystać ze specjalnych rabatów. Zaletą jest oszczędność naszego czasu. Zdarza się – szczególnie w okresie świątecznym – kiedy paczek jest dużo, że kurier spóźnia się po odbiór. Możemy wówczas w szybki i prosty sposób wybrać inną firmę. Czasem, jak dodaje właściciel serwisu, bywa, że w danej korporacji kurierzy strajkują. Platforma także to bierze pod uwagę.

– Serwis funkcjonuje od 2011 roku. Ze względu na rosnącą popularność, dużą ilość zamówień, musieliśmy dokonać automatyzacji. Kiedyś pewne operacje wykonywały osoby w księgowości, finansach – potrzeba korekty, wygenerowanie listu przewozowego, te czynności były wykonywane ręcznie. W momencie, gdy skala zamówień zrobiła się większa, automatyzacja procesów, związanych z obsługą zamówień stała

globkurier.pl | 1 PLATFORMA | 50 FIRM KURIERSKICH | 192 KRAJE
DARMOWE INTEGRACJE DLA ECOMMERCE | 500 PUNKTÓW WŁASNYCH | 3000 PUNKTÓW ODBIORU

PROFESJONALNY OPERATOR LOGISTYCZNY
LOGISTYKA 360°

PRZEWOZY DROGOWE | PRZEWOZY LOTNICZE | OBSŁUGA CELNA | USŁUGI SPECJALNE | LOGISTYKA KONTRAKTOWA | USŁUGI ECOMMERCE

Nowa wersja wyszukiwarki oferuje lepszą nawigację.

się koniecznością, właśnie to udało nam się zrobić dzięki dofinansowaniu z Funduszy Europejskich. Dodatkowo wdrożyliśmy integrację z platformą eBay, dzięki czemu polscy przedsiębiorcy mogą sprzedawać i wysłać produkty za granicę. Projekt unijny zakładał również integrację naszego serwisu z Allegro, co także udało nam się zrobić. Mamy nową wersję strony, bardziej dostosowaną do potrzeb użytkowników – informuje Mateusz Pycia.

Wsparcie w ramach RPO WSL pomogło także wykonać tłumaczenie serwisu na różne języki. Do wyboru jest zatem angielski, hiszpański, portugalski, czeski, niemiecki, francuski i rosyjski. To przyciąga nie tylko klientów zagranicznych. W Polsce pracuje coraz więcej obcokrajowców, którzy korzystają z opcji wysyłki do swojego kraju.

Globkurier oferuje transport drogowy, lotniczy i morski do różnych zakątków świata.

– Mamy na swoim koncie ciekawe akcje. Wysłaliśmy szczepionki na malarię do Afryki dla jednej z firm chemicznych, obsługiwaliśmy duży projekt logistyczny – wysyłkę dla ekipy ekspedycyjnej do Grenlandii. Firma obecnie zatrudnia około 40 osób, staramy się integrować środowisko branży logistycznej poprzez prowadzenie grupy I love Logistics na facebooku oraz tematycznego bloga – podsumowuje właściciel Globkuriera.

Projekt „Optymalizacja procesów B2B i B2C przedsiębiorstwa, dzięki wdrożeniu innowacyjnych rozwiązań TIK”, wartość ogółem: 797 977,16 zł, Działanie 3.3, dofinansowanie 339 208,71 zł.

NAJBLIŻSZE NABORY W ŚCP

I NOWOCZESNA

Działanie 1.2 Badania, rozwój i innowacje

Termin naboru wniosków: 28 września 2018-15 stycznia 2019 (do godz. 12.00)	Termin naboru wniosków: 29 listopada 2018 (od godz. 8.00)-28 lutego 2019 (do godz. 12.00)
Ponad 128 mln zł	50 mln zł
<p>1 typ projektu: Tworzenie lub rozwój istniejącego zaplecza badawczo-rozwojowego w przedsiębiorstwach, służącego ich działalności innowacyjnej</p> <p>2 typ projektu: Wsparcie prac B+R w przedsiębiorstwach*</p>	2 typ projektu: Wsparcie prac B+R w przedsiębiorstwach*
Przeznaczony dla: przedsiębiorstw, spółek celowych/spin-off ustanawianych przez publiczne instytucje badawcze oraz przedsiębiorstwa, konsorcjów przedsiębiorstw	
<p>Można uzyskać dofinansowanie na infrastrukturę służącą pracom B+R przedsiębiorstw, w tym m.in.: zakup oprogramowania i licencji na oprogramowanie, zakup aparatury badawczej;</p> <p>na przeprowadzenie prac badawczo-rozwojowych, w tym m.in. koszty wynajmu/leasingu/amortyzacji urządzeń i aparatury badawczej, wynagrodzenia pracowników badawczych, technicznych i pozostałych pracowników pomocniczych zatrudnionych przy projekcie, koszty amortyzacji, wynajmu powierzchni laboratoryjnej i uzyskania patentów</p>	<p>Można uzyskać dofinansowanie na przeprowadzenie prac badawczo-rozwojowych, w tym m.in. koszty wynajmu/leasingu/amortyzacji urządzeń i aparatury badawczej, wynagrodzenia pracowników badawczych, technicznych i pozostałych pracowników pomocniczych zatrudnionych przy projekcie, koszty amortyzacji, wynajmu powierzchni laboratoryjnej i uzyskania patentów</p>
Maksymalny poziom dofinansowania: 85%	Maksymalny poziom dofinansowania: 60%

* W ramach typu projektu można uzyskać wsparcie na komponent wdrożeniowy umożliwiający komercjalizację wyników prac B+R w ramach jednego projektu.

GOSPODARKA

w przedsiębiorstwach		Działanie 1.3 Profesjonalizacja IOB
Przewidywany termin rozpoczęcia naboru wniosków: lipiec 2019	Przewidywany termin rozpoczęcia naboru wniosków: listopad 2019	Termin naboru wniosków: 31 grudnia 2018 (od godz. 8.00)-18 marca 2018 (do godz. 12.00)
60 mln zł	24 mln zł	Ponad 30 mln zł
1 typ projektu: Tworzenie lub rozwój istniejącego zaplecza badawczo-rozwojowego w przedsiębiorstwach, służącego ich działalności innowacyjnej 2 typ projektu: Wsparcie prac B+R w przedsiębiorstwach*	3 typ projektu: Zakup usług pro-innowacyjnych przez MŚP	1 typ projektu: Rozwój usług świadczonych przez Instytucje Otoczenia Biznesu
konsorcjów przedsiębiorstw oraz jednostek naukowych, uczelni i instytutów badawczych,		Przeznaczony dla: Instytucji Otoczenia Biznesu
Można uzyskać dofinansowanie na infrastrukturę służącą pracom B+R przedsiębiorstw, w tym m.in.: zakup oprogramowania i licencji na oprogramowanie, zakup aparatury badawczej; na przeprowadzenie prac badawczo-rozwojowych, w tym m.in. koszty wynajmu/leasingu/amortyzacji urządzeń i aparatury badawczej, wynagrodzenia pracowników badawczych, technicznych i pozostałych pracowników pomocniczych zatrudnionych przy projekcie, koszty amortyzacji, wynajmu powierzchni laboratoryjnej i uzyskania patentów	Można uzyskać dofinansowanie na wydatki związane z nabyciem proinnowacyjnych usług	Można uzyskać dofinansowanie m.in. na: koszty personelu, pomoc szkoleniową, usługi doradcze, nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz środków trwałych
Maksymalny poziom dofinansowania: 85%	Maksymalny poziom dofinansowania: 85%	Maksymalny poziom dofinansowania: 85%

III KONKURENCYJNOŚĆ MŚP	
Działanie 3.2 Innowacje w MŚP	Działanie 3.5 Umiejdzynarodowienie gospodarki regionu
Przewidywany termin rozpoczęcia naboru wniosków: luty 2019	Przewidywany termin rozpoczęcia naboru wniosków: czerwiec 2019
20 mln zł	8 mln zł
Wdrożenie i komercjalizacja innowacji produktowych oraz procesowych	Podziałanie 3.5.3 Internacjonalizacja MŚP
Przeznaczony dla: mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw	Przeznaczony dla: mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw
Można uzyskać dofinansowanie m.in. na: koszty nabycia nowych środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, koszty promocji projektu, koszty szkoleń i usług doradczych	Można uzyskać dofinansowanie wydatków związanych z umiejdzynarodowieniem produktów i usług MŚP
Maksymalny poziom dofinansowania: 50%	Maksymalny poziom dofinansowania: 85 %

Plik przedstawiający szczegółowy opis wydatków kwalifikujących się do dofinansowania można pobrać ze strony www.scp-slask.pl – zakładki *Strefa Beneficjenta/Dokumenty*, dokument *Wytyczne programowe w zakresie kwalifikowania wydatków z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach RPO WSL na lata 2014-2020*. Wszystkim konkursom towarzyszą spotkania z osobami, które chcą wziąć w nich udział. Zachęcamy do składania wniosków.



ZNAJDŹ KANAŁ PROMOCJA SCP W SERWISIE YOUTUBE

Informacje na temat działań prowadzonych przez Śląskie Centrum Przedsiębiorczości możesz czerpać nie tylko ze strony internetowej www.scp-slask.pl oraz poradnika, który właśnie trzymasz w rękach, ale także z filmów dostępnych na naszym kanale YouTube.

Odwiedzając serwis **Promocja SCP** dowiesz się, jakie możliwości dofinansowania rysują się przed Twoją firmą, poznasz tajniki programu RPO WSL i działań 1.2, 3.2 oraz

3.3, znajdziesz także relacje z interesujących wydarzeń. Jeśli zdecydujesz się na złożenie wniosku o dofinansowanie, skorzystaj koniecznie z filmów instruktażowych dotyczących Lokalnego Systemu Informatycznego. Znajdziesz tu praktyczną dawkę informacji na temat sposobu uzupełniania wniosku o dofinansowanie, dodawania i edycji załączników, co znacznie ułatwi proces aplikowania. Polecamy także filmy z dobrymi praktykami – zobaczysz, jak działają fundusze unijne w naszym regionie.

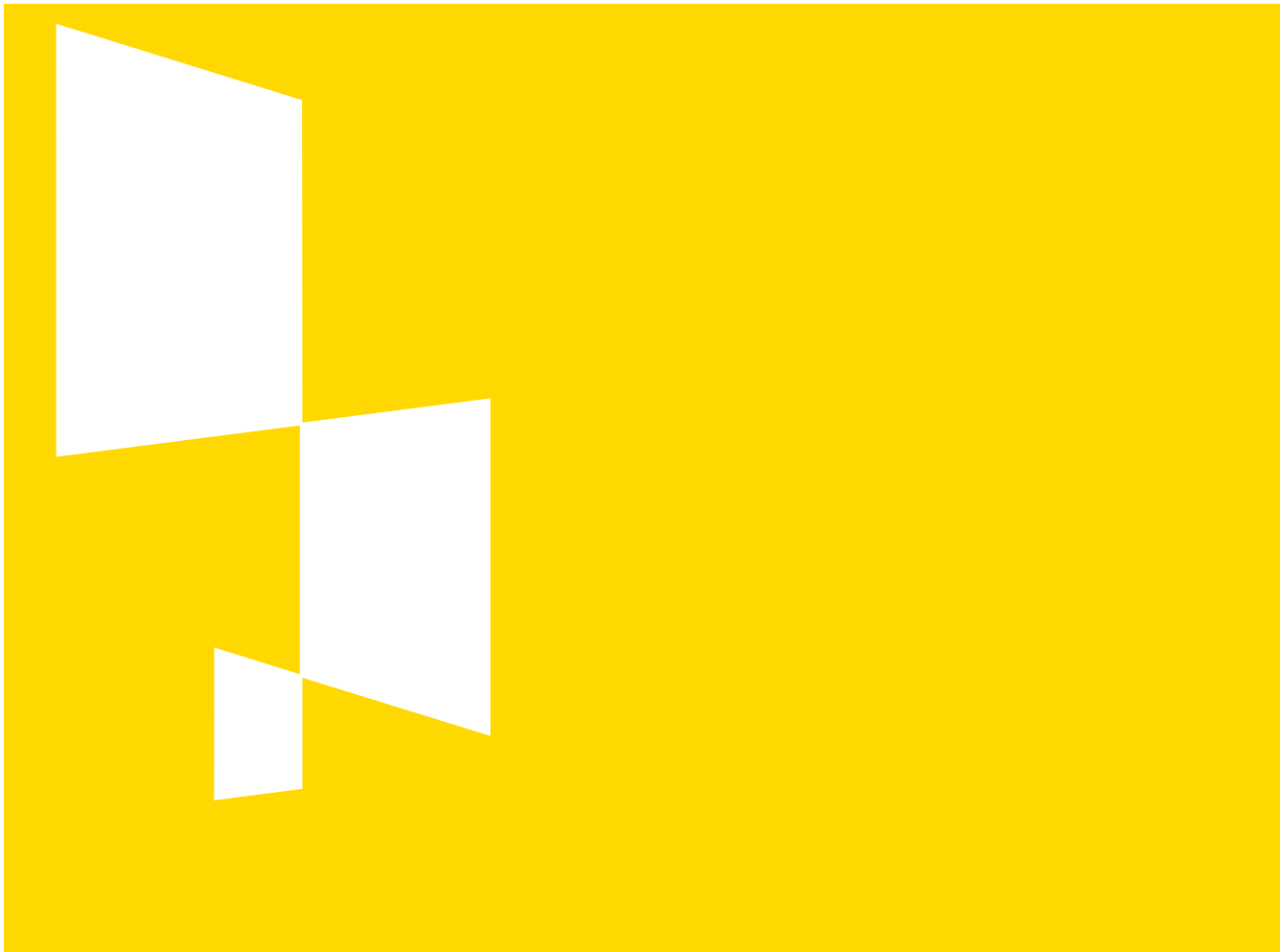


**Główny Punkt Informacyjny
Funduszy Europejskich**
ul. Dąbrowskiego 23, parter, sektor C
40-037 Katowice

poniedziałek 7.00-17.00
od wtorku do piątku 7.30-15.30
Telefony:
32 774 01 72
32 774 01 93
32 774 01 94

Punkt Kontaktowy ŚCP
Śląskie Centrum Przedsiębiorczości
ul. Katowicka 47, 1 piętro, pokój 101
41-500 Chorzów

od poniedziałku
do piątku 7.30-15.30
Telefony:
32 743 91 71
32 743 91 77
Fax: 32 743 91 61



Publikacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej
– Europejskiego Funduszu Społecznego
w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego
na lata 2014-2020