



network
enterprise europe

Velike priče malih poduzetnika

www.een.hr



» Sadržaj

3. PREDGOVOR: Tu smo za poduzetnike!
4. Baltik: Najbolja je ponuda raznovrsna ponuda
6. CO2cut: „EEN nam je pomogao, motivirajući nas da ne odustanemo“
8. GEOSAT: Jedini iz Hrvatske na EU projektu OBSERVE
10. Hladni val: Nove, ekološki prihvatljive tehnologije industrijskog čišćenja suhim ledom
12. Ivaničplast uspješno aplicirao na natječaju za dodjelu sredstava iz fondova EU-a
14. Mediterra Natura: Uspješan proboj hrvatskih vina na poljsko tržište
16. Naše klasje: Poslovni razgovori u Belgiji otvorili vrata zapadnih tržišta
18. RUCONBAR: Lakše do EU sredstava iz programa CIP Eko-inovacije uz pomoć Europske poduzetničke mreže
20. SemGen: Individualan pristup i stručan tim bili su nam od izuzetne pomoći
22. Videa: Pomoću alata Europske poduzetničke mreže do partnera iz Velike Britanije

Izdavač:
Hrvatska gospodarska komora

Za izdavača:
Nadan Vidošević

Pripremili:
Europska poduzetnička mreža i Služba
za odnose s javnošću HGK

Nova cesta 3-7, 10 000 Zagreb
Telefon: 4606 805
Fax: 4606 829
Mail: een@hgk.hr

Osoba za kontakt:
Vesna Torbarina, Voditeljica projekta
Enterprise Europe Network

Original graphical layout:
Mette Toft Christensen (Agro Business
Park, Denmark)

Dizajn i prijelom:
coax.hr

Tisk:
Printerica grupa, Sveta Nedelja

Naklada:
2000 primjeraka

Zagreb, travanj 2013.

www.hgk.hr, www.een.hr

Tu smo za poduzetnike!

Enterprise Europe Network inicijativa je Europske komisije kojoj je cilj poticati konkurentnost i inovativnost malih i srednjih poduzeća u Europi i šire. Kao partneri u Europskoj poduzetničkoj mreži već punih pet godina dio smo velike obitelji koja je već odavno prevladala granice starog kontinenta. Umreženi s više od 50 zemalja, otvaramo vrata europskih i prekomorskih tržišta hrvatskim poduzetnicima – brže i lakše.

Tijekom višegodišnjeg rada s poduzetnicima, možemo sa sigurnošću ustvrditi da se poduzetnici bore s golemlim poteškoćama te im je u današnje vrijeme potrebna pomoći na brojnim razinama; kako pronaći idealan izvor financiranja poslovnih projekata? Kako određenu inovaciju plasirati na tržište, komercijalizirati, zaštititi ili prodati? Kako naći distributere svojih proizvoda – jednom riječju iskoraknuti na strana tržišta?

Naša je misija biti na usluzi poduzetniku u svim segmentima koji se tiču internacionalizacije poslovanja. Stoga smo iznimno predani organizaciji edukacija poduzetnika, prije svega, informiranju o svim dostupnim mogućnostima financiranja projekata, uspješnim primjerima iz drugih europskih zemalja te europskim regulativama koje su potrebne za plasiranje proizvoda u zemljama Europske unije. Informiranost i znanje ključni su alati u razvoju poduzetništva.

Kvalitetan i sposoban poslovni partner ponekad je vredniji od bespovratnog financiranja. Stoga se posebno trudimo kako bismo poduzetnicima pomogli u pronašlu kvalitetnog poslovnog partnera, bilo za komercijalnu ili tehnološku suradnju. Zahvaljujući pristupu velikim bazama koje povezuju stotine tisuća poslovnih ljudi iz 53 zemlje, pronašetak poslovnog partnera je lakši, brži i potpuno besplatan.

Intelektualna i savjetodavna pomoći stručnjaka koji sačinjavaju naš konzorcij od iznimne je koristi za tvrtke, a baš kao i sve ostale usluge koje pružamo, potpuno je besplatna: kako pokrenuti vlastiti biznis, kako zaštititi inovaciju, kako sudjelovati u velikim istraživačkim projektima ili napisati projektnu prijavu za EU sredstva.

Još jedna značajna prednost umreženosti je mogućnost organizacije poslovnih susreta na marginama velikih europskih sajmova gdje su naši poduzetnici postigli izvrsne rezultate, odnosno uspjeli plasirati svoje proizvode te izravno pronaći partnera, a uz minimalan ili znatno manji finansijski izdatak.

A stranice koje su pred Vama upravo su jedna mala, ali vrijedna zbirka uspjeha naših poduzetnika koji su krenuli korak dalje i postigli rezultate vrijedne svake povhale. Njihovi uspjesi nisu nastali preko noći. Plod su upornosti, ustrajnosti, odvažnosti i hrabrosti, uz ponekad i malu dozu sreće. Naša je pomoći u njihovim rezultatima tek jedan mali kotačić, ali smo unatoč tome na sve glavne likove ovih priča itekako ponosni. Oni su uspjeli, oni su se pokrenuli – možete i Vi!

Vesna Torbarina,
Koordinatorica projekta EEN u Hrvatskoj



Pomoći pri uspostavi poslovnih veza s partnerima iz EU i šire

Savjetovanje pri snalaženju na jedinstvenom europskom tržištu

www.een.hr

Potpore inovacijama i međunarodnom transferu tehnologije

Ponosni partneri Hrvatskog konzorcija EEN-a:
HGK - Hrvatska gospodarska komora - www.hgk.hr
BICRO - Poslovno-inovacijska agencija Republike Hrvatske - www.bicro.hr
UTT - Ured za transfer tehnologije Split - www.utt.hr
TPV - Tehnološki park Varaždin - www.tp-vz.hr
TERA TEHNOPOLIS d.o.o. - Tehnologisko-razvojni centar u Osijeku - www.tera.hr
STePRi - Znanstveno tehnologiski park Sveučilišta u Rijeci - www.step.uniri.hr

Organizacija edukativnih seminara, konferencija, radionica i info dana

Najbolja je ponuda raznovrsna ponuda

» Osnovne su djelatnosti tvrtke Baltik d.o.o. iz Samobora turizam i trgovina. Turistička se djelatnost oslanja na dovođenje gostiju iz Poljske, Rumunjske, baltičkih zemalja i Rusije u Hrvatsku i zemlje iz regije.

Drugim riječima, izrađuju se kružne rute po Hrvatskoj, Bosni i Hercegovini, Sloveniji, Austriji, Mađarskoj, Crnoj Gori, Srbiji, Makedoniji, Krfu, Bugarskoj i Albaniji. To što Baltik d.o.o. nudi tako širok izbor turističkih destinacija profilira tvrtku kao izvrstan izbor za sve posjetitelje koji se žele pobliže upoznati s ljepotama Hrvatske i susjednih zemalja. „Prije dvije godine javili su nam se iz Europske poduzetničke mreže vezano uz radionicu najavljenu za održavanje tijekom sajma turizma u Beogradu. Upravo posredo-

vanjem EEN-a ondje smo ostvarili kontakte s nekoliko hotela i agencija, između ostalog i sa Željeznicama Srbije s kojima smo uspostavili suradnju vezanu za njihov turistički vlak. Cjelokupni program uključuje posjete atraktivnim turističkim lokacijama kao što su Hvar, Dubrovnik, Split, Kotor, Šarganska osmica i Sarajevo.

Najveća je prednost suradnje s Europskom poduzetničkom mrežom organizacija i sudjelovanje na sajmovima i radionicama na kojima se pruža mogućnost suradnje s partnerima iz regije. To je iznimno važno jer smo na temelju iskustava shvatili da je najbolja ponuda - raznovrsna ponuda. Naime, praksa je pokazala da su klijenti, nakon „klasičnog“ posjeta Hrvatskoj, željni dodatnih destinacija, odnosno da imaju potrebu proširiti horizonte i upoznati susjedne zemlje. Mi im upravo to omogućujemo, zadržavajući ih na taj način dulje „u turističkom optjecaju“, te je veća vjerojatnost da će se ti gosti i dogodine vratiti u Hrvatsku“ – istaknuo je gospodin Nino Dumanosky, direktor tvrtke Baltik d.o.o.

Baltik d.o.o.

Kontaktirajte nas:
baltik1@net.amis.hr







[Read caption]

„EEN nam je pomogao, motivirajući nas da ne odustanemo“

» CO2cut d.o.o. je tvrtka koja se bavi računalnim programiranjem i razvija jedinstveni internetski servis za svjetsko tržište koje povezuje električnu trgovinu (približno tri ljun dolara 2012.) i tržište ugljikovih emisija (oko 176 mlrd. dolara 2011.).

Bili su finalisti Mini Seedcampa u Zagrebu 2010., sudjelovali nekoliko puta kao jedina hrvatska tvrtka na EU Unlimited prezentacijama ključnim investitorima po Europi i Carbon Expu, a u suradnji s MBA školom američkog sveučilišta Clarkson 2010. provedeno je istraživanje američkog tržišta i varijanti usluge.

Usluge koje će CO2cut nuditi od travnja 2013. su izračunat i besplatno neutraliziran tzv. ugljikov otisak. Ugljični otisak predstavlja količinu emisija stakleničkih plinova tijekom korištenja neke usluge ili proizvodnje nekog uređaja. Emisije ugljika sastavni su dio izgaranja fosilnih goriva i danas predstavljaju globalni problem zbog narušenog kemijskog sastava planetarne biosfere. Na primjer, ako bračni par leti iz Zagreba u New York, povratni let za njih dvoje iznosi 4 tone CO₂, ne računajući posadu i druge putnike. To je otprilike ista količina CO₂ emisija kao da se voze autom godinu dana (20.000 km). Dodatno, tjedan dana boravak u hotelu u New Yorku za njih dvoje iznosi oko pola tone CO₂. Kupe li usput računalo na Amazonu, procijenjeni ugljikov otisak za uređaj (energija utrošena za izradu, trans-

port, marketing, distribuciju,...) iznosi oko petine tone CO₂.

CO2cut ovdje "uskače" i sve emisije hrvatskoga bračnog para besplatno neutralizira. Ako preko CO2cut rezerviraju let, hotel i kupe uređaj, sve se emisije balansiraju preko projekata koji smanjuju CO₂ emisije (npr. preko projekta pošumljavanja, jer nove šume upijaju CO₂ iz zemljine atmosfere). Najvažnije je da će ih let, hotel, računalo stajati isto kao na glavnim svjetskim putničkim i shopping web-servisima.

„Usluge Europske poduzetničke mreže

« Mislimo da je posebno važno da poduzetnici sami potiču kontakt s relevantnim institucijama koje i postoje radi njih.

vezano uz navedeni projekt koristimo od kraja 2009., kada smo se prvi put prijavljivali na EU strukturni fond Eco Innovations. Kod prijava 2010. i 2011., kao start-up bez EU partnera, bez zaposlenih i s minimalnim sredstvima na računu, tim iz EEN-a nam je cijelo vrijeme bio na raspolaganju, pomagao nam je oko sastanaka i kontakata s ljudima iz Bruxellesa. Iako nam je u 2011. partner bio jaki londonski Carbon Trade Exchange, nismo "povukli" sredstva iz Eco Innovations fonda, ali postigli smo solidan rezultat u EU konkurenciji i stekli značajno iskustvo. Nadalje, tijekom 2011. i 2012. imali smo redovite 'briefinge' u EEN-u s koordinatoricom Vesnom Torbarinom, koja je pratila

razvoj tvrtke i projekta, te pomogla u kontaktima s relevantnim osobama i pismima podrške tvrtki kod svih prijava. Mislimo da je posebno važno da poduzetnici sami potiču kontakte s relevantnim institucijama koje i postoje radi njih. Bili smo nekoliko puta u naizgled bezizglednim situacijama tijekom razvoja našeg projekta i tada nam je bilo posebno korisno sjesti s timom EEN-a, hladne glave razložiti problem i fokusirati se na rješenje. EEN je pomogao u takvim teškim situacijama motivirajući nas da ne odustanemo».

CO2cut

Saznajte više na:
www.co2cut.com

Kontaktirajte nas:
romanco2cut@gmail.com

Jedini iz Hrvatske na EU projektu OBSERVE

» GEOSAT d.o.o. je društvo za istraživanja i razvoj, osnovano 1992. godine sa sjedištem u Zagrebu.

Član je Međunarodne grupe tvrtki specijaliziranih za informatičke sustave, istraživanja Zemlje i upravljanje resursima.

Za ta multidisciplinarna istraživanja koriste se suvremenim metodama zasnovanim na aerosnimcima i satelitskim snimcima, digitalnoj obradi snimaka, geografskim informacijskim sustavima (GIS), digitalnom modelu reljefa, GPS sustavom i suvremenim tehnikama upravljanja podacima, povezano s terenskom prospekcijom. Navedena istraživanja izvode stručnjaci GEOSAT-a s dugogodišnjim istraživačkim iskustvom na različitim terenima Europe, Afrike i Azije.

GEOSAT se, u okviru europskog programa FP7 a uz pomoć EEN-a, priključio EU projektu Observe koji se bavi jačanjem i razvojem aktivnosti istraživanja Zemlje u pogledu okoliša na prostoru Balkana.

Zadatak projekta, u kojem je angažirano 15 institucija iz 13 zemalja (iz Hrvatske jedino GEOSAT) jest prikupljanje i kompilacija svih

GEOSAT

Saznajte više na:
www.geosat.hr

Kontaktirajte nas:
geo-sat@zg.t-com.hr

potrebnih informacija za izradu cjelovitih analiza o trenutnom stanju EO (Earth Observation) aktivnosti i povezanosti na području Balkana u pogledu motrenja okoliša, zatim potencijalne koristi od potpunog korištenja udruženih kapaciteta i mogućnosti uspostave stalne EO zajednice u široj regiji.

Cilj je podizanje svijesti i uspostavljanje veza među regionalnim institucijama koje odlučuju o važnosti međusobne EO

aplikacijske mreže u odnosu na motrenje okoliša, u skladu s GEO načelima. Izrađena je baza podataka o EO korisnicima (Stakeholders) u 11 zemalja. Registrirano je 276 institucija (od toga 31 iz Hrvatske) korisnika ili potencijalnih korisnika EO-a.

„Pomoć Europske poduzetničke mreže bila nam je vrlo značajna. Naime, ekipa GEOSAT-a okuplja profesionalce, stručnjake koji se puno lakše nose s izazovima

koje im donosi njihova struka, nego s problematikom vezanom uz papirologiju, odnosno administraciju koja je sastavni dio EU projekata. Upravo u tom segmentu prepoznali smo EEN kao pravog partnera koji nam je bio na raspolaganju u svim fazama apliciranja za projekt Observe. Neizmjerno smo im na tome zahvalni“, napomenuo je prof. dr. sc. Marinko Olujić, voditelj društava GEOSAT.



Nove, ekološki prihvatljive tehnologije industrijskog čišćenja suhim ledom



10

» Hladni val je svjetski poznat proizvođač ICEsonic uređaja i opreme za industrijsko čišćenje suhim ledom, a osnovao ga je Matko Grgurević, dipl. ing., koji ima više od 20 godina iskustva rada u industriji i radu s plinovima. Tehnologija čišćenja suhim ledom relativno je novi proces čišćenja koji se koristi čvrstim CO₂ kuglicama (pozнате i kao suhi led).

Koristi se, prije svega, za industrijsku uporabu u različitim aplikacijama. Suh led, nakon udara u površinu koja se tretira, sublimira, (pretvara se izravno iz čvrstog stanja u CO₂ plin), te tako ne ostavlja talog, opasni otpad ili otrovne pare. Danas metoda čišćenja suhim ledom brzo postaje omiljena za okoliš, kao i za proizvodnju.

Hladni val izvozi 98% ICEsonic proizvoda na svjetsko tržište. To se postiže ponudom proizvoda i usluga najvišeg standarda s naglaskom na cijelokupnost rješenja i

pouzdanost za okoliš i potrebe industrije. Istraživanje svih relevantnih informacija, susretljivost i održana obećanja samo su neke od strategija tvrtke. Kvalitetu spomenutih proizvoda prepoznala je i organizacija SASSDA (Organizacija za promociju nehrđajućih čelika Južne Afrike) dodjelom nagrade za inovativan proizvod 2008. godine. Također za uspješan nastup na 36. hrvatskom sajmu inovacija Inova 2011 nagrađeni su zlatnom medaljom, a na Međunarodnoj izložbi inovacija, prototipova i poslovnih planova Budi uzor



■■■ Hladni val izvozi 98% ICEsonic proizvoda na svjetsko tržište.

2011. godine za najbolje komercijalizirani proizvod. Nominirao ih je Savez za energetiku Zagreba za Greenovation nagradu koja se dodjeljuje za razvoj zelenog gospodarstva.

Tvrta se uključila u projekt Europejske poduzetničke mreže kroz više usluga, prvenstveno edukativnim promocijama ekološki prihvatljivim, novim tehnologijama. Početni kontakt

HLADNI VAL

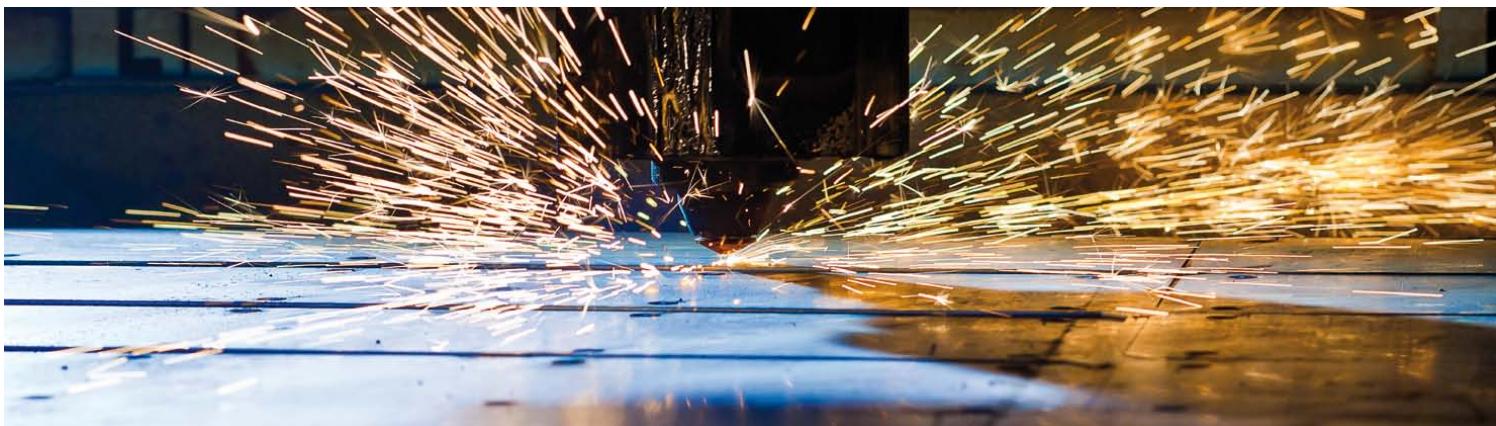
Saznajte više na:
www.hladnival.hr

Kontaktirajte nas:
info@hladnival.hr

ostvaren je s regionalnim uredom Europejske poduzetničke mreže za istočnu Hrvatsku - Tera Tehnopolis. U sljedećoj fazi proizvod je promoviran na već spomenutoj Međunarodnoj izložbi inovacija, prototipova i poslovnih planova Budi uzor/INOVA 2011. u Zagrebu. Također, sudjelovali su i na bilateralnim

poslovnim susretima „Unapređivanje zaštite okoliša u poslovanju“ za građevinsku i prehrambenu industriju, sektor obnovljivih izvora energije i informatički sektor te na istoimenoj Međunarodnoj konferenciji na kojoj su također imali priliku, posredstvom EEN-a, prezentirati navedenu tehnologiju.

Proizvod je predstavljen na tržištu pod žigom „ice sonic“ za što je pokrenuta i zaštita intelektualnog vlasništva pri DZIV-u, a u bazi tehnologije Europejske poduzetničke mreže objavljena je ponuda tehnologije za čišćenje suhim ledom, nakon čega su uslijedili upiti iz Španjolske, Italije, Latvije i Švedske s interesom za poslovnu suradnju.



Ivanićplast uspješno aplicirao na natječaju za dodjelu sredstava iz fondova EU-a



» Poduzeće za proizvodnju predmeta iz plastičnih masa, Ivanićplast postoji još od 1962. godine, a od 2002. godine nalazi se u privatnom vlasništvu. Ivanićplast d.o.o. bavi se proizvodnjom i prodajom proizvoda iz plastičnih masa. To su najvećim dijelom duroplast Wc-sjedala koja čine 80% proizvodnog asortimana, a izvoz čini 65% ukupnog prihoda. Ostali proizvodi su plastično posuđe i tehnički artikli.

Svojom vizijom i misijom te profesionalnim i stručnim vodstvom, Ivanićplast uspješno konkurira na domaćem i stranom tržištu distribuirajući svoje proizvode u 16 svjetskih zemalja. Savršenu izvedbu proizvoda garantira i moderno opremljen proizvodni kompleks koji čini automatizirana proizvodna linija povezana s robotskom jedinicom za preciznu obradu, vertikalne hidrauličke preše i injekcijske brzgalice. Također, obavlja se kontinuirana kontrola kvalitete, testiranje i ispitivanje izdržljivosti proizvoda u različitim fazama i uvjetima. Kako bi osigurali neprestani rast i razvoj, Ivanićplast neprestano ulaže u moderniza-

ciju i razvoj proizvodnje. Tako je Ivanićplast 2008. godine, kao jedna od malobrojnih proizvodnih malih tvrtki, uspješno aplicirao na natječaj za dodjelu sredstava iz fondova EU-a iz programa PHARE 2006 pod nazivom The SME Pilot Grant Scheme – Support for Increasing the Competitiveness and Exports of Croatian SMEs (Podrška i jačanje konkurenčnosti i izvoza hrvatskog sektora malih i srednjih poduzetnika). Projekt je trajao 19 mjeseci u vrijednosti od 142.586 eura. U sklopu projekta uvedena je automatizirana robotska jedinica za obradu sjedala koja zamjenjuje ručni rad, radnici su educirani za rad s novom tehnologijom i uvedena je NF 240 norma kvalitete za Wc-sjedala.

„Prilikom uvođenja te norme imali smo problema s dokazivanjem postojanja samo jedne ovlaštene institucije koja je verificirana za njeno uvođenje, jer smo Europskoj komisiji morali dokazati da ne možemo raspisati javnu nabavu te usluge. Tom nam je prilikom u pomoć priskočila Europska poduzetnička mreža koja je intervenirala

Ivanicplast d.o.o.

Saznajte više na:
www.ivanicplast.hr

Kontaktirajte nas:
ivanicplast@ivanicplast.hr

kod nadležnih francuskih tijela te im objasnila o čemu se radi i zašto nam je potrebna navedena potvrda za uvođenje norme NF240, jer mi sami nikako nismo mogli dobiti taj dokument.

Mogu reći da smo im zaista neizmjereno zahvalni na tome, jer u suprotnom vjerojatno ne bismo bili u mogućnosti uspješno provesti projekt.“





Uspješan proboj hrvatskih vina na poljsko tržište

Mediterra Natura d.o.o.

Saznajte više na:
www.mediterranatura.hr

Kontaktirajte nas:
dnobilo@mediterranatura.hr

» Mediterra Natura d.o.o. je poduzeće koje se bavi izvozom i prodajom hrvatskih autohtonih vina i delikatesnih prehrabnenih proizvoda na globalna tržišta na kojima navedeni proizvodi nisu etablirani. Radi se zapravo o pionirskom izvozu hrvatskih proizvoda na navedena tržišta. Također, Mediterra Natura u suradnji s turističkim agencijama organizira i provodi turističke vinske ture po hrvatskim vinskim regijama, a kao Udruga vinara Mediterra okuplja više od 50 vodećih hrvatskih vinara te organizira degustacije i prezentacije u inozemstvu.

Mediterra Natura d.o.o. je poduzeće koje se bavi izvozom i prodajom hrvatskih autohtonih vina i delikatesnih prehrabnenih proizvoda na globalna tržišta na kojima navedeni proizvodi nisu etablirani. Radi se zapravo o pionirskom izvozu hrvatskih proizvoda na navedena tržišta. Također, Mediterra Natura u suradnji s turističkim agencijama organizira i provodi turističke vinske ture po hrvatskim vinskim regijama, a kao Udruga vinara Mediterra okuplja više od 50 vodećih hrvatskih vinara te organizira degustacije i prezentacije u inozemstvu.

S obzirom na polje djelatnosti kojim se Mediterra Natura bavi, zemlja od 40 milijuna stanovnika i prosjećnom plaćom od 600 eura, uz rastuću potrošnju vina po stanovniku, kao što je Poljska, bila je svakako velik poslovni izazov. Projekt je zaživio posredstvom Europske poduzetničke mreže koja je omogućila kontakt s poljskim

partnerom SaraNet Trade Sp.zo.o. s kojim se pregovaralo oko mogućeg otvaranja *joint venture* poduzeća. Nakon razmatranja poslovnog plana i provedenog istraživanja tržišta zaključeno je da postoje poslovne prepostavke na temelju kojih je otvaranje *joint venturea* opravdano, tako da je na kraju osnovana prva hrvatsko-poljska *joint venture* kompanija – Mediterra Polska Sp.zo.o. sa zadatkom uvoza i distribucije hrvatskih vina i delikatesnih prehrabnenih proizvoda.

Sam projekt osnivanja *joint venturea* bazira se na ideji direktnog nuđenja hrvatskih vina i autohtonih prehrabnenih proizvoda na poljskom tržištu. Izravnom prisutnošću na tržištu uvodi se kontrola nad ulaznim cijenama proizvoda na tržištu te se ukupna cijena proizvoda smanjuje zbog mogućnosti velikog raspona marže, čime se postiže

/// **Ključna pomoć pri realizaciji toga projekta i probaj na novo tržište bila je kvalitetna informacija Europske poduzetničke mreže.**

konkurentnost u odnosu na uvozne robe na poljskom tržištu. Osim toga, na taj način se uspostavlja izravna komunikacija s domaćim proizvođačima i time bolji odnosi, tj. mogućnost boljeg utjecaja na nabavne cijene robe te bolja mogućnost izravnog marketinga na poljskom tržištu uz podršku samih proizvođača.

„Ključna pomoć pri realizaciji toga projekta i probaj na novo tržište bila je kvalitetna informacija Europske poduzetničke mreže na temelju koje smo došli do poslovnog partnera za *joint venture*. Također i ubuduće



očekujemo partnerski odnos i blisku pomoć Hrvatske gospodarske komore u predmetnoj ili nekoj srodnoj temi, budući da smo otvoreni za daljnje osnivanje *joint venture* poduzeća na ostalim zanimljivim tržištima“, ističu u Mediterra Naturi.

Prodaja u Poljskoj obuhvatit će sve prodajne kanale: web-prodaju, veleprodaju, maloprodaju, HORECA, POS, vlastiti wine shop u Gdansku. Marketinški dio obuhvaćat će promocije/degustacije, kataloge, web, gratis turističke vinske ture i ostale oblike izravnog marketinga.

Poslovni razgovori u Belgiji otvorili vrata zapadnih tržišta

» Tvrtka Naše klasje nastala je 2001. godine kao greenfield investicija u proizvodnji prehrabbenih proizvoda s ciljem kreiranja, razvoja i prodaje inovativnih proizvoda. Danas posjeduje dvije tvornice u kojima se proizvode dvije grupe proizvoda – svježa tjestenina i sirovine za pekarstvo.

U proizvodnji svježe tjestenine tvrtka zauzima vodeće mjesto na domaćem tržištu, a sirovine za pekarstvo uspješno prodaje u Njemačku, Austriju, Srbiju, Makedoniju, Grčku, Sloveniju i Mađarsku.

Najbolji pokazatelj konkurentnosti u inozemstvu su sajmovi, na koje tvrtka Naše klasje odlazi redovito, barem jednom na

godinu. Upravo na jednom takvom sajmu ostvarena je suradnja EEN-a s g. Zoranom Šimunićem, direktorom i vlasnikom tvrtke Naše klasje d.o.o. Naime, na sajmu TAVOLA Xpo, prvi puta je, u organizaciji Hrvatske gospodarske komore/EEN-a, primljena delegacija hrvatskih tvrtki. Između ostalih, našlo se tu i Naše klasje. TAVOLA Xpo najbolja je trgovачka izložba s naglaskom na sektor hrane i pića u Belgiji. Sajam predstavlja široku paletu gotovih proizvoda kao što su meso, voće, organska hrana, konditorski proizvodi i slastice, sirevi te brojne druge delicije. U organizaciji Europske poduzetničke mreže (EEN) te zahvaljujući povezanosti partnerskih konzorcija iz Belgije i Hrvatske, organizirani su poslovni sastanci, unaprijed dogovoren prema odabiru samih tvrtki, koje su održale ukupno 35 poslovnih sastanaka, a kroz kontakte sa sudionicima sajma i mnogo

više. Tu je i Naše klasje iskoristilo prostor i nadogradilo svoje poslovne kontakte.

„Razgovori su se pokazali vrlo interesantnima. Obavio sam par konkretnih razgovora uz puno manji trošak nego što je izlaganje. Donio sam uzorke, katalog, posjetnice, a učinak je jednako kvalitetan kao da sam izlagao. Kontakti su kvalitetni i sve su mahom ozbiljni poslovni ljudi“, rekao je g. Šimunović.

Što se samog sajma tiče, naglasio je da je bio idealan, za razliku od velikih prehrabbenih sajmova - ANUGA, SIAL, ALIMENTARIO, gdje nastupaju veliki globalni brandovi pa su u tom okruženju čak i naši velikani kao što je PIK Vrbovec još uvijek mali. Tu, po riječima g. Šimunovića, većina malih hrvatskih tvrtki zbog manjka kapaciteta i skromnih sredstava u marketingu nema što tražiti.





“ Najbolji pokazatelj konkurenčnosti u inozemstvu su sajmovi, na koje tvrtka Naše klasje odlazi redovito, barem jednom na godinu.



Naše klasje d.o.o.

Saznajte više na:
www.naseklasje.hr

Kontaktirajte nas.
nase.klasje@naseklasje.hr





Lakše do EU sredstava iz programa CIP Eko-inovacije
uz pomoć Europske poduzetničke mreže

» Projekt RUCONBAR je eko-inovativno rješenje betonskih barijera za zaštitu od buke. Inovativan sastav i postupak dobivanja apsorbirajućeg sloja izrađenog od reciklirane otpadne gume razvijen je i patentiran na Građevinskom fakultetu u Zagrebu, predvođen voditeljem projekta prof.dr.sc. Stjepanom Lakušićem. Ta barijera zadovoljava zahtjeve o smanjenju razine buke i u skladu je s postavljenim arhitektonskim kriterijima za urbanu sredinu.

Prof.dr.sc. Stjepan Lakušić je sa suradnicima još 2007. godine započeo razvoj RUCONBAR-a, a do 2009. svi su se tehnički aspekti razvijali po planu te je projekt ušao u fazu traženja izvedbenih partnera i osiguravanja finansijskih sredstava. Tako je koordinator projekta Građevinski fakultet Sveučilišta u Zagrebu dogovorio partnerski odnos s poduzećima Beton-Lučko, Gumiimpex, Institut IGH te Zoološkim vrtom grada Zagreba. Prema riječima dr. Lakušića, sve je bilo spremno osim završnoga koraka - finansijskih sredstava nužnih za samu realizaciju. Tada je pozvan da sudjeluje na nacionalnom info danu HGK u organizaciji Europske poduzetničke mreže Hrvatske gdje je saznao za EU program CIP Eko-inovacije.

„Ključna stvar pri kojoj su nam HGK i Europska poduzetnička mreža pomogli jest pravodobna i kvalitetna informacija koja je zaista došla u najboljem mogućem trenutku za naš projekt. Na nacionalnom info danu HGK saznali smo za EU program CIP Eko-inovacije, na kojem smo pak imali priliku čuti niz korisnih prezentacija koje su nas pripremile

za izradu prijave za dobivanje sredstava. Također, pri samoj izradi prijave imali smo veliku pomoć stručnjaka iz EEN-a, kao i pri prezentaciji projekta u Bruxellesu“, prisjeća se dr. Lakušić.

CIP je provedbeni program Europske unije kojemu je cilj potaknuti konkurentnost europskih poduzeća, a Eko-inovacije su potprogram Programa Zajednice CIP te podrazumijevaju sve oblike inovacijskih aktivnosti koje rezultiraju poboljšanjem zaštite okoliša ili čiji je cilj bitno poboljšanje zaštite

okoliša. S obzirom na to da se RUCONBAR savršeno uklapao u spomenute okvire, 2010. godine je uz veliku pomoć EEN-a odabran za finansiranje te je na taj način pribavio sredstva u vrijednosti 650.000 eura.

„Moram napomenuti da je Hrvatska gospodarska komora i nakon kompletiranoga procesa dobivanja sredstava, kada je bilo za očekivati da je njihov posao završen, nastavila promovirati naš projekt“, rekao je za kraj profesor Lakušić.



Individualan pristup i stručan tim bili su nam od izuzetne pomoći

» SemGen d.o.o. („Semantic Genomics“) pripada kategoriji malih i srednjih poduzeća (MSP), a osnovala su ga kao *spin-off* četiri zaposlenika Prehrambeno-biotehnološkog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu. Bavi se istraživanjem i razvojem softvera za biomedicinske i biotehničke znanosti, a usmjerenje mu je prvenstveno projektno, s naglaskom na EU projekte.

Među glavne aktivnosti SemGena spada razvijanje i isporuka ekspertnih sustava koji se temelje na interdisciplinarnim računalnim i algoritmatskim novitetima koji se u SemGenu podređuju potrebama projekta, prekrajuju i u suradnji s krajnjim

korisnikom evoluiraju u jedinstvena rješenja. Ciljna publika tih sustava sve je šira skupina korisnika koja se susreće s problematikom obrade podataka dobivenih novim tehnologijama sekvencioniranja, a koja ima malo ili nimalo znanja o bioinformatici.

Jedan od inicijalnih i najznačajnijih projekata u kojima je SemGen kreirao jedno takvo rješenje jest „Amyloomics“ što je skraćeno od „AMYLOenzymes“. Taj projekt, koji je financirao EU u okviru FP7, za SemGen je bio svojevrsna odskočna daska. Kako je put od inicijalnog kontakta sa zainteresiranim konzorcijem do samog potpisivanja ugovora o financiranju dug i komplikiran, od goleme nam je pomoći bio Hrvatski institut za tehnologiju - HIT, koji je partner Europske poduzetničke mreže, odnosno Hrvatske gospodarske komore, i pravi centar

kvalitetnih i provjerjenih informacija i savjeta za sve koji razmišljaju o uključivanju u takve projekte. Pomoći koju smo dobili od HIT-a bila je uglavnom savjetodavnog i pravnog oblika te ključna u odluci da li se uopće upustiti u rizik i pristupiti projektu kao MSP.

Ključna stvar koju bismo istaknuli u suradnji s HIT-om jest individualan pristup i stručan tim koji nam je stvarno bio i još uvijek jest od iznimne pomoći. Uvijek smo imali osjećaj da nam se pristupa s uvažavanjem i da nas se sluša. Kada i ne bi bilo odgovora na neka pitanja, uvijek su si dali vremena i truda da nam pitanje naknadno provjere i jave odgovor. To mnogo puta puno više vrijedi od ishitrenih odgovora. Na kraju, mislim da je malo reći da nam je HIT bio samo podrška: s obzirom na mnoštvo nedoumica vezanih uz EU birokraciju, HIT nam je bio pravi partner.





SemGen d.o.o.

Saznajte više na:
www.semgen.info

Kontaktirajte nas:
contact@semgen.info

“ Kako je put od inicijalnog kontakta sa zainteresiranim konzorcijem do samog potpisivanja ugovora o financiranju dug i komplikiran, od goleme nam je pomoći bio Hrvatski institut za tehnologiju - HIT.



Pomoću alata Europske poduzetničke mreže do partnera iz Velike Britanije



» Tvrta Videa d.o.o. iz Zagreba uz razvoj multimedijskih usluga i ICT softverskih rješenja bavi se i turističkom djelatnošću u kojoj primjenjuje nove tehnologije, socijalne mreže i koristi bazičnu djelatnost tvrtke u svrhu promocije Hrvatske na stranim tržištima.

Upravo je Sailing.hr ustrojna jedinica unutar tvrtke Videa d.o.o. koja u svojoj ponudi turističkih usluga nudi *experience* kroz nautički sektor.

Naša želja je omogućiti gostima pogled na turističku ponudu iz potpuno nove perspektive. Prema dosadašnjim pokazateljima i statističkim podacima većina naših gostiju (više od 90%) prvi put se susreće s jedrenjem. Našim konceptualnim programima povećava se broj potencijalnih nautičara kao i ponude koju osiguravamo za razliku od klasičnog vida nautičkog turizma. Do prije 5

godina usluge nautičkog turizma koristili su uglavnom gosti iz bogatijih europskih zemalja koji su već imali iskustva u jedrenju. Naši pokazatelji govore u prilog tome da smo uspjeli napraviti međukontinentalni iskorak i većina naših gostiju dolazi iz Sjeverne i Južne Amerike, Australije i Novog Zelanda, Južnoafričke Republike, ali i naravno iz Europe. Prošle godine imali smo goste iz Kine i Hong Konga što nam dodatno potvrđuje kvalitetu i inovativnost usluge. Programi koje nudimo baziraju se na organiziranim flotnim jedrenjima u kojima gosti ovisno o afinitetima imaju dan popunjeno aktivnostima.

Kao klijentu BICRO-a, tvrtki Videa d.o.o. preporučeno je da za svoj drugi projekt vezan uz turizam, za traženje partnera izvan

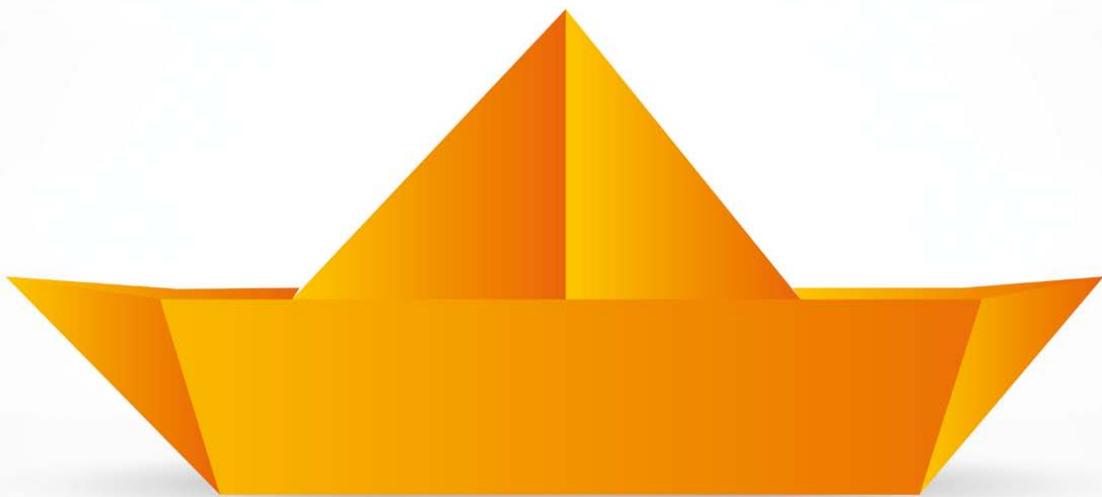
Videa ltd

Saznajte više na:
www.videa.hr

Kontaktirajte nas:
info@videa.hr

HR, koristi alate Europske poduzetničke mreže, konkretno bazu poslovne suradnje. Djelatnici BICRO-a su u suradnji s HGK napravili profil koji je objavljen u međunarodnoj bazi poslovne suradnje te plasiran EEN centrima u drugim zemljama, tvrtkinim ciljanim tržištima.

„Istovremeno s objavom našeg profila, EEN savjetnici u BICRO-u i HGK, proaktivno su pratili objavljene ponude iz drugih zemalja te u naše ime iskazali interes za njih nekoliko. Pregovori su krenuli dalje s tvrtkom iz Velike Britanije s kojom smo na kraju postigli dogovor oko zajedničkog nastupa i promocije usluga Sailing.hr na britanskom tržištu. Očekujemo od suradnje veću vidljivost te povećan broj gostiju iz Velike Britanije. Ta suradnja sigurno se ne bi ostvarila da nije bilo asistencije EEN-a.“



24

Usluge Europske poduzetničke mreže za male i srednje poduzetnike

Potpore
istraživanju i
razvoju

Savjeti u
području
intelektualnog
vlasništva

Internacionalizacija
poslovanja

Informiranje i
savjetovanje

Organizacija
gospodarskih
susreta

Razvoj
inovativnih
potencijala

Usluge transfera
tehnologije

Procjena
inovacijskih
potencijala

Kontaktirajte Europsku poduzetničku mrežu u Vašem gradu ili regiji

ZA EU PITANJA

Hrvatska gospodarska komora

Nova cesta 3-7, 10 000 Zagreb

tel: 01 / 4606 825

een@hgk.hr

www.hgk.hr



Županijske komore:

Osijek, tel: 031 / 223 852

Rijeka, tel: 051 / 209 154

Split, tel: 021 / 321 143

Varaždin, tel: 042 / 405 480

ZA TRANSFER TEHNOLOGIJE, INOVACIJE, ISTRAŽIVANJE I RAZVOJ

Poslovno-inovacijska agencija Republike Hrvatske BICRO

Planinska 1, 10 000 Zagreb

tel: 01 / 2352 621

een@bicro.hr

www.bicro.hr



Poslovno - inovacijski centar Hrvatske
Business Innovation Center of Croatia

Znanstveno tehnologijski park

Sveučilišta u Rijeci STePRi

Slavka Krautzeka 83/A, 51 000 Rijeka

tel: 051 / 265 9611

step-ri@uniri.hr

www.step.uniri.hr



Sveučilište u Rijeci
STePRi
Znanstveno tehnologijski park

Tehnološki park Varaždin

Zagrebačka 89, 42 000 Varaždin

tel: 042 / 500 050

een@tp-vz.hr

www.tp-vz.hr



Tehnološki park
Varaždin d.o.o.

Ured za transfer tehnologije u Splitu

Livanjska 5, 21 000 Split

tel: 021 / 30 24 30

info@utt.unist.hr

een@utt.unist.hr



Tera Tehnopolis

Trg Ljudevita Gaja 6, 31 000 Osijek

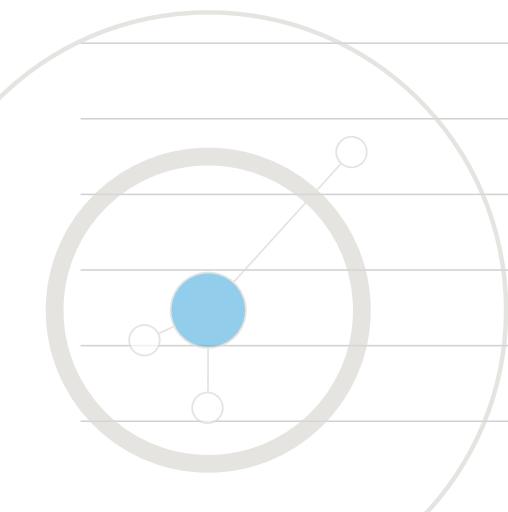
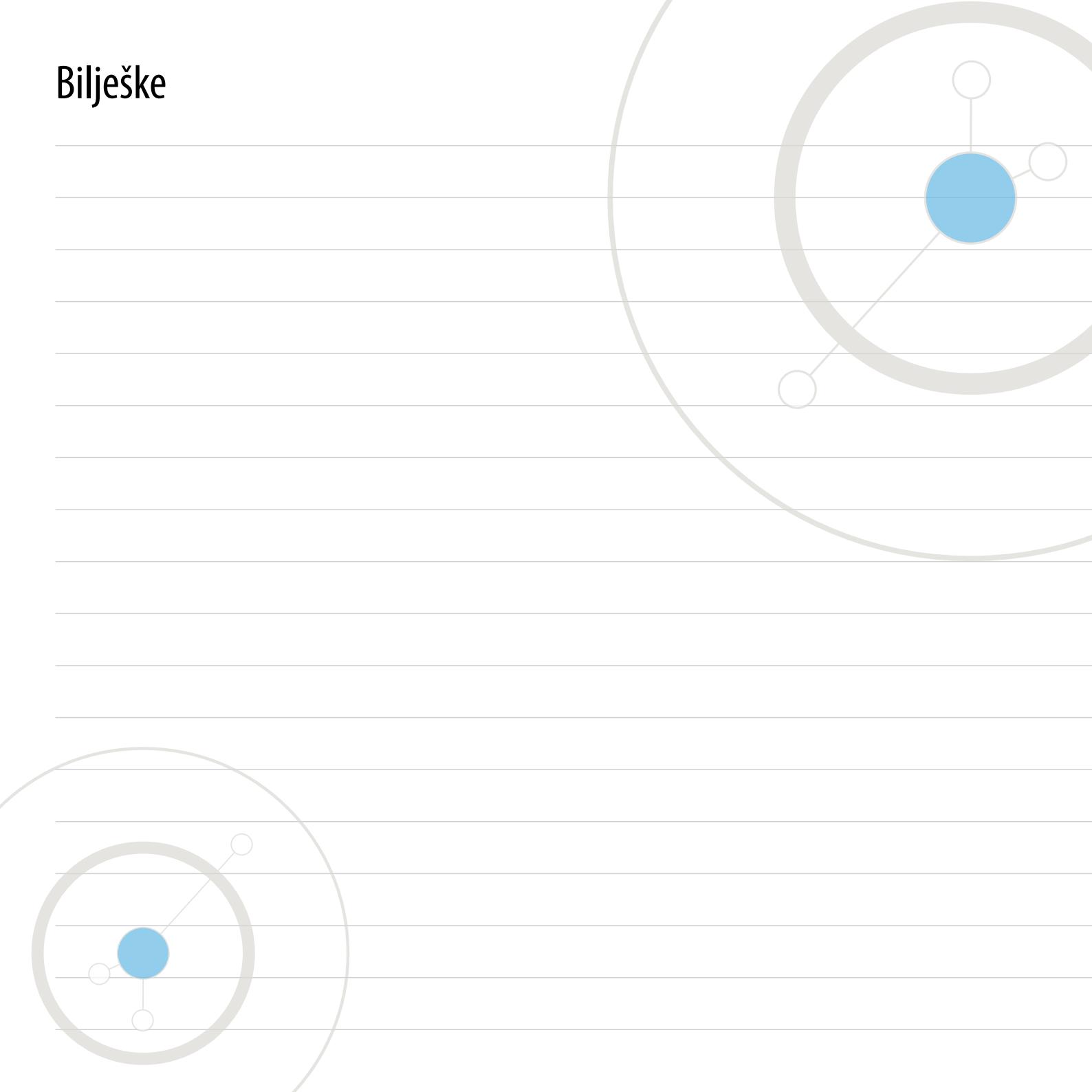
tel: 031 / 251 002

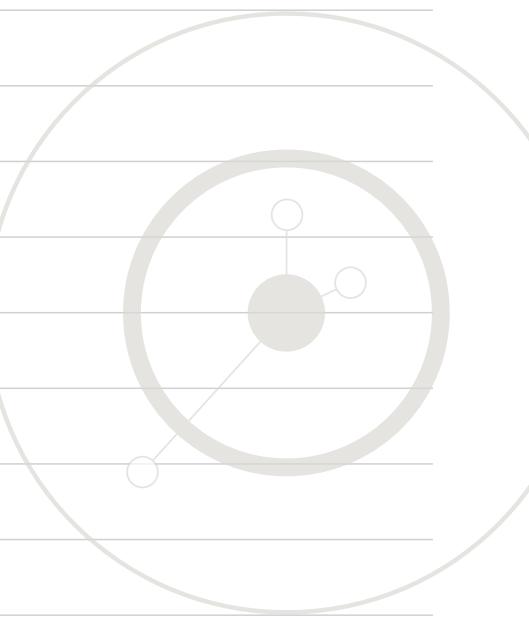
een@tera.hr

www.tera.hr

www.een.hr

Bilješke







Enterprise Europe Network

www.een.hr

