

TEMAT NUMERU

*Najbardziej cieszą sukcesy klientów*

• ROZMOWA Z KSENIĄ KOSIAK

*6,2 mld PLN na 2016 rok*

• JAK POZYSKAĆ DOFINANSOWANIE Z ECDF DOTACJE?

WYDARZENIA

ECDF Inkubator - siła płynie ze współpracy  
Nowe technologie w ECDF mKlaster

NASI KLIENCI

Nie bać się ryzyka

• ROZMOWA Z PAWŁEM MROWIŃSKIM



INKUBATOR

## Siła płynie ze współpracy

WYNAJEM PRZESTRZENI BIUROWEJ • DORADZTWO  
PRAWNE I FINANSOWE • SZKOLENIA  
USŁUGI PROINNOWACYJNE I ŚRODOWISKOWE  
KOJARZENIE PARTNERÓW BIZNESOWYCH

## Spis treści

### WYDARZENIA

- 4 Siła płynie ze współpracy
- 5 Wiedzieć więcej, czyli nowe technologie w ECDF mKlaster
- 5 Szkolenia z prowadzenia działalności

### TEMAT NUMERU

- 6 Najbardziej cieszą sukcesy klientów - rozmowa z Ksenią Kosiak
- 8 6,2 mld PLN w Programie Operacyjnym Inteligentny Rozwój na 2016 rok

### NASI KLIENCI

- 10 Nie bać się ryzyka - rozmowa z Pawłem Mrowińskim

### POZNAJMY SIĘ

- 11 Z życia ECDF

### ECDF life

Magazyn „ECDF life” to kwartalnik poświęcony Grupie Doradczej ECDF, jednej z największych firm doradztwa biznesowego w Polsce. Od lat pomagamy przedsiębiorcom spełniać ich marzenia, a teraz swoją wiedzą chcielibyśmy podzielić się także z Wami. Co trzy miesiące dostarczamy informacje dotyczące nie tylko naszej oferty biznesowej, ale również szeroko pojętej tematyki funduszy europejskich oraz instrumentów pozwalających na sprawne zarządzanie firmą. Nie zabraknie także ciekawostek z życia ECDF i prezentacji osób, które na co dzień pracują z Wami na rzecz wspólnego sukcesu.

Pozdrawiamy,  
Zespół Grupy Doradczej ECDF

**Wydawca:** Grupa ECDF  
ul. Kobylińska 3, 61-424 Poznań  
**Redakcja, projekt graficzny, skład:**  
agencja marketingowa dobocom, www.dobocom.pl  
**Zdjęcia:** Monika Piecha-Ziółkowska  
**Kontakt z redakcją:** life@ecdf.pl

### Drodzy Czytelnicy,

Z przyjemnością oddajemy w Wasze ręce nowy numer „ECDF life”, który poświęcamy *siedmiolatce*, czyli nowej perspektywie dofinansowań z funduszy Unii Europejskiej. W ECDF Dotacje wchodzimy w nowy rok z postanowieniem dołożenia wszelkich starań, by jak najwięcej z kwoty 6 miliardów złotych z PO IR przypadło przedsiębiorstwom, które zdecydują się zawalczyć o wsparcie UE z naszą pomocą. Nasze wcześniejsze sukcesy, gigantyczne doświadczenie i wspierający zespół pracowników sprawiają, że współpraca z ECDF Dotacje znacząco zwiększa szanse na sukces w staraniu się o środki pomocowe. Na łamach tego numeru „ECDF life” przeczytacie o zmianach w całej Grupie Doradczej ECDF: rozmowę z Ksenią Kosiak, która w jubileusz swojego 10-lecia w ECDF objęła stanowisko Prezesa Zarządu ECDF Dotacje, informacje o możliwościach wsparcia startupów i młodych firm przez ECDF Inkubator oraz o nowoczesnych formach badania użytkowników wykorzystywanych przez ECDF mKlaster.

**Bartłomiej Łukaszewicz**  
Partner ECDF



### Drodzy Czytelnicy,

Do tej pory mogliście poznać mnie jako Starszego Konsultanta ds. funduszy UE i Kierownika Działu Konsultantów. Przyszedł czas na zmiany. Z dumą pragnę przywitać się z Wami jako nowy Prezes Zarządu ECDF Dotacje. Zarządzanie największą firmą dotacyjną w Polsce, które przypadło mi w udziale, to dla mnie wielkie wyróżnienie i jednocześnie wyzwanie. Przyjmuję je z wdzięcznością za zaufanie i z nadzieją, że to kolejny etap do dalszego rozwoju ECDF Dotacje. Będę dążyć do tego, by pod moim zarządem firma rozwijała się jeszcze bardziej i jeszcze skuteczniej spełniała kolejne biznesowe marzenia naszych Klientów.

**Ksenia Kosiak**  
Prezes Zarządu ECDF Dotacje





## Siła płynie ze współpracy



Otworzyliśmy ECDF Inkubator, w którym wdrażamy innowacje, zapewniamy fachowe doradztwo, cykle szkoleń oraz zacieśniamy powiązania nauki z praktyką biznesową. Wszystko z myślą głównie o rozpoczynających działalność startupach oraz małych przedsiębiorcach, dla których współpraca jest kluczem do pierwszych sukcesów komercyjnych.

**– ECDF istnieje na rynku od kilkunastu lat. W tym czasie bardzo dobrze poznaliśmy oczekiwania przedsiębiorców i wypracowaliśmy efektywną formułę współpracy** – mówi Karolina Kłobucka, Partner Zarządzający Grupy Doradczej ECDF. **– Teraz postanowiliśmy pójść o krok dalej i zdywersyfikowaliśmy nasze usługi. Tak właśnie powstał ECDF Inkubator, który jest czymś więcej niż kolejną przestrzenią biurową do wynajęcia.**

W Poznaniu przy ulicy Kobylińskiej 3 utworzyliśmy miejsce o łącznej powierzchni prawie 600 m<sup>2</sup>. To tutaj, poza udostępnianiem kilkudziesięciu stanowisk biurowych i dwóch przestronnych sal konferencyjnych, oferujemy usługi proinnowacyjne, doradcze, szkoleniowe, finansowe, informacyjne, środowiskowe i administracyjne.

Rozpatrujemy inicjatywy młodych przedsiębiorców, podajemy je gruntownej analizie rynkowej i sprawdzamy szanse na osiągnięcie sukcesu. Doradzamy w wyborze technologii potrzebnej do realizacji pomysłów, pomagamy w weryfikacji potencjalnych wykonawców oraz w na-

wiązywaniu współpracy z innymi podmiotami. Jeśli produkty lub usługi startupu zostaną uznane za wyjątkowo nowatorskie, oferujemy je inwestorom, którzy są gotowi lokować kapitał w ciekawe rozwiązania.

### Doradzamy w każdej sferze prowadzenia biznesu

Jeśli na realizację przedsięwzięcia potrzebne są dodatkowe nakłady finansowe, ułatwiamy dostęp do pozyskania kapitału. Kojarzymy partnerów biznesowych, organizujemy inicjatywy umożliwiające pozyskanie finansowania oraz promujące różne formy wsparcia przedsiębiorczości. **– Specjaliści z Grupy Doradczej ECDF udzielają młodym firmom informacji o dostępnej na rynku ofercie zewnętrznego finansowania sektora MŚP i wyszukują najbardziej korzystne oferty banków, firm leasingowych czy funduszy poręczeń kredytowych** – tłumaczy Karolina Kłobucka.

Do dyspozycji inkubowanych startupów oddajemy zespół wieloletnich praktyków i specjalistów z każdej dziedziny związanej z prowadzeniem działalności gospodarczej. Pomagają oni w opracowywaniu profesjonalnego biznesplanu czy w analizie rynków docelowych. Doradzamy również w zakresie pozyskiwania zagranicznych rynków zbytu – tak, aby skutecznie rozszerzyć możliwości dotarcia do najkorzystniejszych odbiorców marki.

### Postaw na rozwój siebie i świata

ECDF Inkubator promuje postawę organizacji uczącej się i podnoszącej swoje kwalifikacje w myśl zasady lifelong learning. Dlatego organizujemy cykle szkoleń, podczas których przekazujemy praktyczną wiedzę z zakresu wdrażania innowacji w firmie, zarządzania młodym przedsiębiorstwem, oceny ryzyka czy wyboru instrumentów finansowych.

Zaś tym, którym – tak samo jak nam – bliska jest ekologia, przygotowujemy audyt energetyczny, który przedstawi wyniki badania potencjalnych możliwości oszczędności energii oraz nakłady niezbędne do sfinansowania inwestycji. Na tej podstawie pomożemy wdrożyć działania optymalizacyjne oraz uzyskać warunki przyłączeniowe dla instalacji PV (i OZE) oraz warunków środowiskowych dla nowych instalacji OZE.



## Wiedzieć więcej, czyli nowe technologie w ECDF mKlastr



Eyetracker i studio fokusowe: oto nowości, które czekają w siedzibie mKlastra. Wszystkim, którzy pragną polepszyć jakość swoich wyrobów i trafić bezpośrednio do serc odbiorców, proponujemy innowacyjne formy badań, które pozwolą w rzetelny sposób określić skuteczność tworzonych przez nich produktów, projektów graficznych, stron internetowych czy aplikacji mobilnych.

**– Profesjonalne badania jakościowe produktów nie muszą być kosztowne** – zapewnia Marcin Paradowski, Koordynator ECDF mKlastra. **– A sprawdzenie reakcji użytkowników to trend, za którym warto podążyć. Rzetelne dane, które otrzymamy dzięki nowym technologiom dostępnym w naszej ofercie, pozwolą uzyskać sprawdzalne, a nie tylko deklarowane przez odbiorców odpowiedzi na to, czy nasz produkt jest skuteczny.**

Zlokalizowana przy ulicy Kobylińskiej 3 w Poznaniu przestrzeń do prowadzenia badań składa się z sali



## Szkolenia z prowadzenia działalności



W ECDF Pożyczki aktywnie wspieramy rozwój naszych Klientów. 5 listopada 2015 r. dla beneficjentów programu „Pierwszy Biznes – Wsparcie w starcie II” przeprowadziliśmy szkolenie z podstaw prawnych prowadzenia firmy.

Pożyczki pozyskiwane z programu „Pierwszy Biznes – Wsparcie w starcie II” pomagają w rozpoczęciu działalności gospodarczej osobom bezrobotnym, studentom ostatniego roku studiów wyższych oraz absolwentom

podglądowej oraz sali fokusowej, które są przedzielone lustrem weneckim. Można przeprowadzić w nich profesjonalne testy na grupie do ośmiu osób – zarówno samodzielnie, jak i ze wsparciem specjalistów z mKlastra.

Nasza druga nowość, eyetracker, pozwoli na zdobycie wiedzy o tym, w jaki sposób odbiorcy postrzegają konkretne elementy obrazu – projektu graficznego, strony internetowej czy aplikacji mobilnej.

Wyniki eyetrackera zapisane zostają w formie map fiksjacji oraz map ciepłych. Te pierwsze ukazują ścieżkę kolejności padania wzroku na dany element oraz czas jego trwania, drugie natomiast to, na czym koncentrowało się spojrzenie badanej osoby. Dzięki porównaniu obu map można określić obszary, na których wzrok badanego skupiał się najbardziej oraz te, które były dla niego niezauważalne.

Skorzystanie ze sprzętu do eyetrackingu oraz studia fokusowego to szansa, by efekty swojej pracy nad produktem zobaczyć z perspektywy docelowego odbiorcy.

Zapraszamy!



szkół i uczelni wyższych do 4 lat od dnia ukończenia studiów lub uzyskania tytułu zawodowego. W ramach programu udzielamy również pożyczek pracodawcom, którzy planują utworzenie stanowiska pracy dla bezrobotnego.

Dla uczestników programu przygotowaliśmy szkolenie, podczas którego mieli możliwość poznania podstawowych zagadnień prawa gospodarczego i prawa pracy, szczególnie wartościowych w momencie rozpoczęcia działalności. Po szkoleniu eksperci ECDF rozwiewali wątpliwości uczestników spotkania podczas indywidualnych konsultacji. Cieszymy się na nowe edycje szkoleń!



# Najbardziej cieszą sukcesy klientów

Rozmowa z Ksenią Kosiak,  
Prezesem Zarządu ECDF Dotacje.



## Czym obecna perspektywa finansowa różni się od poprzedniej?

Jest trochę nowości w obecnej siedmioletce, jest to jednak bardziej ewolucja, niż rewolucja. Kluczową zmianą jest skoncentrowanie wsparcia na projektach innowacyjnych i badawczych. Większość działań regionalnych i krajowych skupia się na szeroko rozumianych pracach badawczo-rozwojowych i innowacjach, które są kluczem do sukcesu projektu. Mogę jednak śmiało powiedzieć, że przedsiębiorcy mający doświadczenie w realizacji projektów w poprzednich latach poradzą sobie w aktualnych konkursach.

## Kto ma największe szanse na dotacje w tym roku? Jakie branże, jakie regiony?

Dotacje są przeznaczane głównie na badania, rozwój i innowacje. Konkursów regionalnych i krajowych jest naprawdę wiele, dlatego musieliśmy wybrać te, które możemy obsłużyć na najwyższym poziomie, gwarantując klientom najwyższą możliwą skuteczność. Obecnie poszukujemy klientów chcących realizować przede wszystkim inwestycje, jak np. wybudowanie nowej hali wraz z zakupem maszyn i urządzeń, myślących o projektach badawczo-rozwojowych czy rozwoju eksportu, a także chcących zainwestować w infrastrukturę IT. Priorytetowo będą traktowane przedsięwzięcia, które wpisują się w tzw. Inteligentne Specjalizacje, czyli branże, których rozwój zapewni tworzenie innowacyjnych rozwiązań społeczno-

gospodarczych, zwiększenie wartości dodanej gospodarki i podniesienie jej konkurencyjności na arenie międzynarodowej. Przykładem takich branż w Wielkopolsce jest meblarstwo, które wpisuje się w Regionalną Inteligentną Specjalizację: Wnętrza przyszłości.

## Na jakich działaniach się skupiacie?

W tym roku koncentrujemy się na trzech działaniach krajowych. Po pierwsze dwa działania inwestycyjne: 3.2.1 i 3.2.2 z Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój. Działanie 3.2.1 Badanie na rynek jest skierowane do przedsiębiorców chcących realizować duże, od 10 milionów, inwestycje wdrażające wyniki pracy B+R, których efektem musi być wprowadzenie na rynek nowych bądź znacząco ulepszonych produktów lub usług. Przedmiotem projektu mogą być też eksperymentalne prace rozwojowe oraz doradztwo. Idealny klient do tego konkursu przeprowadził już proces badawczy, ma wyniki tych prac, a teraz potrzebuje pieniędzy do ich wdrożenia i wprowadzenia na rynek. Z kolei działanie 3.2.2 jest odświeżeniem kredytu technologicznego i teraz nazywa się Kredyt na innowacje technologiczne. UE dofinansowuje zakupy środków trwałych, wartości niematerialnych i prawnych, np. maszyn, urządzeń lub oprogramowania, a także budowy hal produkcyjnych, które służą wdrożeniu innowacji technologicznych. Trzeci konkurs krajowy to tak zwana Szybka ścieżka, czyli działanie 1.1.1 dotyczące projektów badawczych składa-



nych do Narodowego Centrum Badań i Rozwoju.

Ponadto naszą uwagę skupiamy również na konkursach regionalnych, zarówno badawczych i inwestycyjnych, jak i eksportowych.

## Jak powinien się przygotować klient zanim do Was przyjdzie? Co musi wiedzieć o swojej inwestycji, żeby sprawnie przejść do pracy z Wami?

Przede wszystkim musi znać swoje potrzeby. Powinien umieć je określić, wiedzieć co chce zrobić, w co zainwestować. Dobrze, aby umiał przełożyć swoje potrzeby na wydatki, czyli oszacować budżet projektu oraz aby wiedział jaki produkt lub usługę chce zaoferować i czym się wyróżnia w stosunku do oferty konkurencji. Jeśli tego nie określił, praca nad przygotowaniem wniosku potrwa nieco dłużej.

## Zatem na ile wcześniej przed datą naboru zainteresowany danym działaniem przedsiębiorca powinien zgłosić się do ECDF-u, abyście wspólnie mieli czas na dobre przygotowanie wniosku?

Idealnie byłoby mieć na wszystko trzy miesiące, ale to się rzadko zdarza. Takie działanie jak 3.2.1 Badania na rynek albo 1.1.1 Szybka ścieżka, wymagają intensywnej pracy przez minimum dwa miesiące.

## Co sprawia najczęściej kłopotów klientom, dla których piszecie wnioski?

Najczęściej zrozumienie założeń konkursowych i przełożenia ich na potrzeby projektowe spełniające wszystkie skomplikowane oczekiwania i złożone definicje instytucji zarządzających środkami UE. Są to definicje związane z innowacyjnością, pracami badawczo-rozwojowymi, a także działania polegające na nawiązaniu współpracy z jednostką naukową czy pozyskaniu promesy kredytowej.

## Klient przychodzi do ECDF Dotacje z tym, co jest dla niego w danym momencie najważniejsze, z pomysłem na inwestycję, na nową maszynę czy halę. Na ile ma poczucie, że rozumiecie jego branżę i specyfikę pracy oraz że traktujecie go indywidualnie, a na ile po prostu wpada w tryby dobrze naoliwionej maszyny?

Nawet jeśli w danym konkursie działamy sprawnie i dobrze znamy mechanizmy formalno-merytoryczne, to



...przedsiębiorcy mający doświadczenia w realizacji projektów w poprzednich latach poradzą sobie w aktualnych konkursach.

każdy klient jest dla nas wyjątkowy. Gdy w ramach jednego konkursu składamy kilka projektów dotyczących tej samej branży, to wewnątrz wniosku jest inne i dostosowane do potrzeb klienta, tego co on chce kupić, do produktów lub usług, które oferuje. Duża liczba składanych projektów ułatwia nam pracę, na pewno ją optymalizuje i sprawia, że konsultanci mogą się specjalizować w różnych branżach.

Obsłużyliśmy już ponad 1200 klientów i każdy z tych projektów jest doświadczeniem, które procentuje w piśmieniu kolejnych wniosków. Każdy jest jednak inny.

## Dlaczego klienci mają przyjść do ECDF Dotacje?

Bo jesteśmy najlepsi! Nasza praca nie polega na składaniu wniosków, ale na pozyskiwaniu dotacji. Dajemy klientowi gwarancję, że przychodzi do firmy, która wie jak się pozyskuje dotacje, robi to od kilkunastu lat, ma na tym polu doświadczenie i mnóstwo sukcesów. Tym samym klient współpracując z nami realnie zwiększa szanse na pozyskanie dofinansowania. Pracuje u nas nie tylko sztab doskonałych specjalistów od dotacji, ale także ekspertów w rozmaitych dziedzinach doradztwa biznesowego. Klient otrzymuje przypisanego sobie opiekuna, który ma za sobą wiedzę i doświadczenie kilkudziesięciosobowego zespołu, zdobywane przez kilkanaście lat.

## Co najbardziej cieszy pracowników ECDF-u?

Sukcesy! Duża liczba projektów rekomendowanych do wsparcia i poprawnie rozliczonych. I to jak dynamicznie rozwijają się firmy naszych klientów.

## A jakie są Twoje cele jako nowo wybranego Prezesa Zarządu ECDF Dotacje?

Nominacja do zarządzania najsukuteczniejszą firmą dotacyjną w Polsce jest ukoronowaniem mojej 10-letniej kariery w ECDF Dotacje. Czuję delikatną treść, która znika, gdy przypominam sobie, jak wielki jest to zaszczyt i jakim zaufaniem zostałam obdarzona. Cały zespół czeka na zmiany, których celem jest bycie bliżej naszych Klientów oraz nieustanny rozwój ich biznesów dzięki pozyskanym przez nas dotacjom. Wierzę, że dzięki wzmoczonej pracy, pozytywnemu nastawieniu i współpracy, osiągniemy te cele. ■



# 6,2 mld PLN w Programie Operacyjnym Inteligentny Rozwój na 2016 rok

Wytypowaliśmy najciekawsze poddziałania, które czekają na przedsiębiorców w zbliżającym się roku. Zgłoś się do nas! Konsultanci z ECDF Dotacje określą potrzeby Twojej firmy, przeanalizują źródła finansowania i wybiorą program najlepiej dopasowany do Twoich oczekiwań, także w zakresie najbliższych konkursów regionalnych.

W tym roku zostaną uruchomione aż 23 konkursy w ramach 16 instrumentów PO IR. Skierowane są głównie do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, w tym także do startupów. Dofinansowanie można uzyskać przede wszystkim na inwestycje o charakterze B+R. Przyznawane jest ono w całości ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.

## 1. Poddziałanie 1.1.1 Badania przemysłowe i prace rozwojowe realizowane przez przedsiębiorstwa

Wsparcie badań przemysłowych i eksperymentalnych prac rozwojowych lub eksperymentalnych prac rozwojowych.

### 1. Konkurs dla MŚP

Ogłoszenie: 1 marca 2016 r.  
Rozpoczęcie naboru wniosków: 4 kwietnia 2016 r.  
Zakończenie naboru wniosków: 29 lipca 2016 r.

### 2. Konkurs przeznaczony dla MŚP realizujących projekty w regionach słabiej rozwiniętych

Ogłoszenie: III kwartał 2016 r.  
Rozpoczęcie naboru wniosków: III kwartał 2016 r.  
Zakończenie naboru wniosków: IV kwartał 2016 r.

### 3. Konkurs przeznaczony dla dużych przedsiębiorców

Ogłoszenie: III kwartał 2016 r.  
Rozpoczęcie naboru wniosków: IV kwartał 2016 r.  
Zakończenie naboru wniosków: IV kwartał 2016 r.

## 2. Poddziałanie 3.2.1 Badania na rynek

Wsparcie projektów obejmujących wdrożenie wyników prac B+R przeprowadzonych przez przedsiębiorcę lub nabytych, prowadzących do uruchomienia produkcji nowych produktów lub usług z zachowaniem preferencji dla KIS.

Ogłoszenie: 27 kwietnia 2016 r.  
Rozpoczęcie naboru wniosków: 1 czerwca 2016 r.  
Zakończenie naboru wniosków: 31 sierpnia 2016 r.

## 3. Poddziałanie 3.2.2 Kredyt na innowacje technologiczne

Wsparcie projektów polegających na wdrażaniu innowacji o charakterze technologicznym.

Ogłoszenie: 1 czerwca 2016 r.  
Rozpoczęcie naboru wniosków: lipiec 2016 r.  
Zakończenie naboru wniosków: wrzesień 2016 r.

## 4. Poddziałanie 3.3.3 Wsparcie MŚP w promocji marek produktowych – Go to Brand

Wsparcie przedsiębiorców uczestniczących w branżowych programach promocji oraz programach promocji o charakterze ogólnym.

Ogłoszenie: wrzesień 2016 r.  
Rozpoczęcie naboru wniosków: październik 2016 r.  
Zakończenie naboru wniosków: listopad 2016 r.

## 5. Dotacje dostępne w Programach Regionalnych

W pierwszej połowie 2016 roku planowane jest uruchomienie również naborów inwestycyjnych w programach regionalnych.

Województwo **lubuskie**:  
1.5.1 Rozwój sektora MŚP – wsparcie dotacyjne  
Rozpoczęcie naboru: marzec 2016

Województwo **łódzkie**:  
II.3.1 Innowacje w MŚP  
Rozpoczęcie naboru: styczeń 2016 oraz III kwartał 2016 (dwa nabory)

Województwo **opolskie**:  
2.1.1 Nowe produkty i usługi  
Rozpoczęcie naboru: II kwartał 2016

Województwo **pomorskie**:  
2.2.1 Inwestycje profilowane – wsparcie dotacyjne  
Rozpoczęcie naboru: I kwartał 2016 oraz I kwartał 2017 (dwa nabory)

Województwo **świętokrzyskie**:  
2.5 Wsparcie inwestycyjne sektora MŚP  
Rozpoczęcie naboru: I kwartał 2016 r.

Województwo **zachodniopomorskie**:  
1.5 Inwestycje przedsiębiorstw wspierające rozwój regionalnych specjalizacji oraz inteligentnych specjalizacji  
Rozpoczęcie naboru: I kwartał 2016 r.



# Jak pracujemy, czyli pozyskiwanie dotacji unijnej i realizacja projektu krok po kroku



**1. Identyfikacja potrzeb.** Wspólnie z przedsiębiorcą określamy potrzeby jego firmy. Niezależnie od tego, czy chce kupić nową maszynę, aby zwiększyć efektywność produkcji, poszerzyć ofertę o innowacyjne produkty czy zbudować nową halę montażową, ustalamy, czego dokładnie oczekuje i co trzeba zrobić, aby osiągnąć cel.



**2. Wybór źródła finansowania.** Analizujemy dostępne programy pomocowe z Unii Europejskiej. Szukamy źródeł finansowania i oceniamy szanse konkretnej firmy na zdobycie wsparcia. Na tym etapie wskazujemy klientom, z jakich programów mogą skorzystać, ile środków zdobyć, oraz kiedy mogliby otrzymać dotację. Doradzamy, co warto zrobić, aby zwiększyć szansę na zdobyciu dofinansowania.



**3. Opracowanie dokumentacji projektowej.** Przygotowujemy kompletną dokumentację aplikacyjną. Na tym etapie doradzamy, co zrobić, żeby spełnić wymagające kryteria konkursowe. Następnie przekazujemy przedsiębiorcom wszystkie dokumenty gotowe do złożenia w instytucji udzielającej wsparcia. Pilnujemy dotrzymywania terminów oraz poprawności formalnej i merytorycznej wniosku. Jeśli okaże się, że złożone dokumenty wymagają korekt lub uzupełnień – zajmujemy się wprowadzeniem poprawek.



**4. Przygotowanie dokumentów do umowy o dofinansowanie.** Kiedy projekt zostanie zakwalifikowany do dofinansowania, przedsiębiorca podpisuje umowę o dofinansowanie na realizację inwestycji z instytucją finansującą, co wymaga przedłożenia kolejnych dokumentów i zaświadczeń. Od sprawności ich dostarczenia zależy to, kiedy umowa zostanie podpisana, a – tym samym – jak szybko pieniądze wpłyną na konto firmy. Na tym etapie reprezentujemy naszych klientów przed instytucją finansującą.



**5. Realizacja projektu.** Realizacja projektu, który otrzymał wsparcie unijne, to skomplikowany proces. Trzeba poradzić sobie z wieloma formalnościami i dotrzymać terminów. Dbamy o poprawną realizację projektu i pilnujemy zapisów umowy, wspieramy przy formalnościach związanych z wyborem wykonawców, weryfikujemy dokumenty i sporządzamy dokumentację rozliczeniową. Odpowiadamy na pytania instytucji rozliczającej oraz przygotowujemy projekt do kontroli i asystujemy przy niej.



**6. Monitoring projektu po jego zakończeniu.** Kwestie związane ze sprawozdawczością nie kończą się w momencie wypłaty ostatniej transzy dofinansowania i finalnego rozliczenia projektu. Przez minimum 3 lata należy utrzymywać osiągnięte cele projektu, a my doradzamy, w jaki sposób to udokumentować. Dodatkowo wspieramy naszych klientów w wypełnianiu obowiązkowych ankiet i sprawozdań ewaluacyjnych.



# Nie bać się ryzyka

Paweł Mrowiński, prezes Skinea Polska oraz MCR Corporation, trzy lata temu podjął decyzję o stworzeniu nowej marki kosmetyków evrêe®. Zdradził nam, jak na rynku drogeryjnym dokonać zmian o znaczeniu zupełnie nie kosmetycznym.

## Skąd pomysł na stworzenie nowej marki kosmetyków? Rynek w Polsce wydaje się być nasycony.

Znaleźliśmy niezagospodarowaną niszę w oparciu o własne doświadczenia. Nie mogliśmy wyłowić w popularnych drogeriach produktów, których używalibyśmy z przyjemnością na co dzień bez obawy o zrujnowanie portfela. Przeprowadziliśmy więc analizę kosztów produkcji i dystrybucji, dzięki której okazało się, że na pozór paradoksalne połączenie wysokiej jakości i przystępnej ceny jest możliwe dzięki dużej operacyjnej efektywności biznesu. Tak powstała marka evrêe.

## Co jeszcze wyróżnia ją wśród innych marek?

Jest odpowiedzią na trendy wśród młodej generacji konsumentów, którzy oczekują wysokiej jakości formuł oraz skuteczności, a także nowoczesnego designu opakowań. Tworząc produkty evrêe zdecydowaliśmy, że w naszych produktach zastosujemy wyłącznie składniki aktywne kompatybilne ze skórą. Dzięki temu nasze kosmetyki są bezpieczne i wydobywają z każdego prawdziwe, naturalne piękno.

## evrêe to nie jedyna marka kosmetyczna, która znajduje się w Waszym portfolio.

To prawda, mamy jeszcze dwie marki. Mincer Pharma® odwołuje się do tradycyjnych wartości. Jako markę

obecną na polskim rynku od 1989 roku, cechuje ją doświadczenie, bezpieczeństwo i zaufanie. Mincer Pharma jest jednocześnie ekspertem od skóry problematycznej: wrażliwej, naczynkowej, atopowej, trądzikowej czy ze zmarszczkami. Natomiast Vevey Swiss® to bardzo uniwersalna marka dla kobiet, które cenią szybkie, niezawodne i proste rozwiązania. Nawiązuje do szwajcarskiej precyzji i jakości. Jest to aspiracyjna marka o międzynarodowym charakterze.

## Czy rozwijanie biznesu w pojedynkę jest możliwe?

W biznesie jest tak samo jak w życiu prywatnym: trzeba w odpowiednim czasie trafić na właściwych ludzi, którzy zaoferują wsparcie i zmotywują do działania. Trzy lata temu, na początku działalności, Grupa ECDF pomogła w pozyskaniu pożyczki z TISE na rozwój nowych produktów. Dzięki niej mogłem bez finansowych przestojów rozbudowywać własną markę. Dlatego też później powierzyłem Paulinie Puchalskiej z ECDF Dotacje napisanie dwóch wniosków do Ministerstwa Gospodarki o dotacje na udział w targach kosmetycznych w Kazachstanie i Brazylii. Natomiast z kancelarią prawną RPWE współpracowaliśmy w procesie przejścia marki Mincer Pharma. Zajęli się oni między innymi analizą due diligence oraz audy-



tem prawnym. Bez zaufania, którym obdarzyłem wszystkich współpracowników, nie mógłbym chwalić się teraz osiągnięciami.

## Co doradziłby Pan osobom, które chcą wejść na nowy rynek ze swoimi produktami?

Praktyka biznesowa nauczyła mnie, że warto stawiać na jakość produktów. Tylko ona pozwala utrzymać się na rynku, buduje zaufanie i relacje z klientami. Najważniejszy jest jednak dobry pomysł oraz związany z nim biznes plan. Trzeba mieć wyraźną wizję tego, gdzie chce się dojść i stawiać sobie ambitne, jasno zdefiniowane cele. I nie wolno bać się podejmowania ryzyka. Jest ono z definicji wpisane w prowadzenie każdego biznesu i tylko dzięki zmierzaniu się z nim można osiągnąć wymarzony sukces. ■



## Krzysztof Banasiuk - z nami od 8 lat

W ECDF Dotacje każdy zastanawia się, skąd Krzysztof czerpie nieograniczone pokłady energii. Jako Starszy Specjalista ds. funduszy UE sprawia, że przedsiębiorcy pozyskują finanse na innowacyjne działania. Poza obowiązkami podejmuje się wszelkich zadań specjalnych, od organizacji turniejów badmintonu po usługi kuriera ekspresowego. Po wyjściu z biura swój czas dzieli między rodzinę, sędziowanie w zawodach piłki nożnej, warzenie domowego piwa i kilka mniejszych hobby. Zapytany o ulubioną sentencję, przytacza słowa Sławomira Mrożka: „Jutro to dziś – tyle że jutro”.



## Marcin Paradowski - z nami od 4 lat

Koordynator ECDF mKlaster, inicjatywy zrzeszającej ponad 40 firm i instytucji związanych z technologiami mobilnymi. Opiekuje się infrastrukturą techniczną, reprezentuje mKlaster podczas rozmów z partnerami biznesowymi oraz inicjuje rozmaite projekty. Dzięki niemu powstały trzy edycje NeedApp, podczas których programiści pracowali nad aplikacjami dla marki Skoda, Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu oraz Urzędu Miasta Poznania. Jest też odpowiedzialny za organizację pierwszego w Poznaniu mKlaster Business Meeting, na którym członkowie klastra mogli przedstawić i zaoferować swoje usługi potencjalnym inwestorom. Prywatnie jest dumnym ojcem Stasia, wielkim pasjonatem nowych technologii oraz żuźla.



## Jak wyprzedzić konkurencję w wyścigu po dotacje unijne?

Oto nazwa szkolenia, które przeprowadziła w minionym roku w ramach Akademii Przedsiębiorcy organizowanej przez Bank Zachodni WBK Karolina Kłobucka, Partner Zarządzający Grupą Doradcą ECDF. Uczestnicy projektu poznali najciekawsze konkursy, z jakich można pozyskać wsparcie UE i dowiedzieli się, jak zwiększyć swoje szanse na sukces w staraniu o dofinansowanie.

Szkolenie objęło przedsiębiorców z największych ośrodków biznesowych Polski: Gdańska, Łodzi, Poznania, Bydgoszczy i Kalisza. Każde ze spotkań przyciągnęło około 150 osób. Akademia Przedsiębiorcy to ogólnopolski program motywacyjno-edukacyjny dla przedsiębiorców. W jego ramach w 2015 r. odbyło się 50 bezpłatnych warsztatów. Mamy nadzieję, że program dodał biznesmenom z całej Polski skrzydeł i pokazał wiele możliwości skutecznego rozwijania firmy.



## EVIG Inwestycje rozszerza działalność

Główne sukcesy EVIG Inwestycje na koniec 2015 roku to otwarcie nowego oddziału w Lublinie oraz nawiązanie

współpracy z Białostockim Parkiem Naukowo-Technologicznym. Według prezesa EVIG Inwestycje, Dawida Wesołowskiego, nowa perspektywa finansowa UE otwiera przed funduszami typu Venture Capital duże możliwości rozwoju i pozwala na jeszcze lepsze wsparcie młodych biznesów.

**– Dostrzegliśmy niewykorzystaną dotąd niszę, jeśli chodzi o innowacyjne projekty biznesowe. Wschodnie województwa Polski obfitują w uczelnie techniczne i kreatywne osoby, które chcą stawiać pierwsze kroki we własnym biznesie, ale potrzebują solidnego wsparcia zarówno merytorycznego,**

**jak i finansowego. Stąd nasza decyzja o wyjściu im naprzeciw** – mówi Dawid Wesołowski.

Oprócz pozyskiwania nowych partnerów biznesowych, EVIG nadal współpracuje ze spółkami, w które już zainwestował, w tym z podmiotami rozpoczynającymi działalność na rynku międzynarodowym i pozyskującymi pierwszych zagranicznych klientów. W okresie budowania zwiększonej kapitalizacji, wspiera również innowacyjne projekty z branż OZE i ICT w zakresie poszukiwania partnerów biznesowych.

Grupa Doradcza ECDF, ECDF Dotacje,  
ECDF mKlaster, EVIG Inwestycje  
ECDF Inkubator, RPWE Prawo

ul. Kobylińska 3  
61-424 Poznań  
T: 61 226 13 40

ECDF Księgowość, ECDF Pożyczki, ECDF Badania

ul. Promienista 83  
60-141 Poznań  
T: 61 835 00 98

---

---

[WWW.ECDF.PL](http://WWW.ECDF.PL)

---

---