



08/10/2009

Script



## Enterprise Europe Network

### **Komentarz:**

Pascal Cintract jest przedsiębiorcą podróżującym. Ten Francuz, zawsze poszukujący nowych pomysłów i potencjalnych współpracowników, właśnie założył w Cambridge w Wielkiej Brytanii firmę o nazwie Airgoo. Jednak zamiast zwrócić się do banków, które nie udzielają już pożyczek lub robią to po wysokich cenach, postanowił znaleźć partnera biznesowego, który zająłby się rozwojem i komercjalizacją jego sztandarowego produktu: przenośnego terminala z ekranem dotykowym.

### **Pascal Cintract, Prezes Airgoo:**

*Szukałem partnerów do opracowania aplikacji dla określonych rynków, na przykład rynku medycznego. Znalazłem w Hiszpanii firmę Flowlab, mającą już doświadczenie w tworzeniu oprogramowania tego typu.*

### **Komentarz:**

Aby znaleźć potencjalnego partnera biznesowego, Pascal zwrócił się do lokalnego oddziału sieci Enterprise Europe Network. Ta utworzona przez Komisję Europejską sieć, obejmująca wszystkie regiony Europy, oferuje doradztwo i usługi dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw. W Cambridge Pascalowi doradza Hendrik Pavel.

## **Hendrik Pavel, Enterprise Europe Network/Business Link East:**

*Dzielimy się przyjaznymi uwagami i próbujemy usprawnić pracę.*

### **Komentarz:**

Korzystając z obszernej bazy partnerów biznesowych sieci EEN, stworzył listę profili firm, potencjalnie interesujących Pascala.

## **Pascal Cintract, Prezes Airgoo:**

*Umożliwili mi uczestnictwo w konferencji GSM 3G w Barcelonie i za nią zapłacili. Konferencja była wydarzeniem, podczas którego przedsiębiorcy, poszukujący nowych partnerów biznesowych, mogli nawiązać pierwsze kontakty z innymi firmami.*

### **Komentarz:**

Owe spotkania brokerskie, umożliwiają szybkie nawiązanie kontaktów pomiędzy otwartymi na współpracę przedsiębiorcami. Spotkania odbyły się w Barcelonie. Ich organizatorem był Marc Gracia. Marc jest konsultantem katalońskiego oddziału sieci Enterprise Europe Network i regularnie spotyka się z Federico de Gispert, nowym partnerem biznesowym Pascala.

## **Marc Gracia, Enterprise Europe Network/ACC1Ó:**

*Stopniowo poznajesz lepiej swoich klientów.*

## **Federico de Gisper, Dyrektor ds. marketingu w firmie Flowlab:**

*Pozwala ci wierzyć, że jesteś kimś wyjątkowym (śmiech). Dla nas, Marc jest prawdziwym partnerem. Kiedy dowiadujemy się o jakimś wydarzeniu, na przykład o charakterze komercyjnym, on umożliwia małym przedsiębiorstwom, takim jak nasze, uczestnictwo w tym wydarzeniu.*

### **Komentarz:**

Ostatecznym produktem partnerstwa między Pascalem i Federico jest domowa usługa telemedyczna. Obecnie jest ona testowana w szpitalach, a także wykorzystywana przez indywidualnych użytkowników – w tym przez babcię Federico.

### **Na żywo:**

Federico: *Lekarz będzie w stanie sprawdzić ci ciśnienie krwi każdego dnia. Będzie mógł ci powiedzieć:*

*"Tomasita, bądź ostrożna, twoje ciśnienie wynosi 95, przestań tańczyć".*

Tomasita: *Myszę, że to bardzo dobre.*

Federico: *Tak, to jest bardzo dobre.*

### **Komentarz:**

Federico jest w stałym, zdalnym kontakcie ze swoim nowym partnerem biznesowym.

### **Na żywo:**

Federico dzwoni do Pascala: *Pascal? Co słyszeć?*

Pascal odpowiada Federico: *Wszystko w porządku. A jak twoi klienci radzą sobie ostatnio? Jakież nowiny? Jakiś postęp?*

### **Komentarz:**

Z pomocą Hendrika Pascal szuka obecnie nowych możliwości dalszego rozszerzenia kręgu swoich odbiorców. Pierwszy sukces dodał mu pewności siebie. Sieć Enterprise Europe Network to także sukces. Od momentu jej uruchomienia przez Komisję Europejską, w lutym 2008 roku, z jej usług skorzystało blisko 2,5 milionów Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

Oprócz pomocy w wyszukiwaniu partnerów, 570 oddziałów sieci w 44 krajach wspiera przedsiębiorców w pozyskiwaniu europejskich funduszy, finansowania i grantów. Proces ten małym firmom może wydawać się trudny, jednak środki pozyskane z pomocą Sieci mogą wiele zmienić w dobie obecnego kryzysu kredytowego.

Neither the European Commission nor any person acting on behalf of the European Commission is responsible for the use which might be made of the information contained herein. The views in this publication are those of the author and do not necessarily reflect the policies of the European Commission.

