



KRAKOWSKI
PARK
TECHNOLOGICZNY

Współpraca startupów z dużymi firmami

– historie prawdziwe



WSTĘP



STR. 5

CZEGO SIĘ
NAUCZYLIŚMY



STR. 10

OKIEM
STARTUPÓW

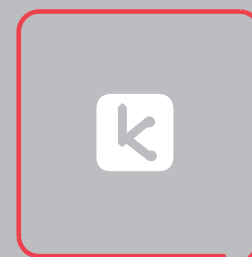


STR. 16

PERSPEKTYWA
PARTNERÓW



STR. 36



WSTĘP

Szanowni Państwo,

kończymy pilotaż programu akceleracyjnego KPT ScaleUp, którego celem było przyspieszenie rozwoju grupy 23 obiecujących startupów. Za nami 15 miesięcy intensywnej, ale też bardzo satysfakcjonującej pracy.

Dodatkowym, ale także ważnym, celem wszystkich dziesięciu akceleratorów działających w ramach programu wspieranego przez PARP było połączenie potencjału startupów i dużych przedsiębiorstw. Zdawaliśmy sobie sprawę, że to nie będzie proste zadanie. Po obu stronach tego równania było sporo oczekiwań, ale też trudności ze zrozumieniem i zaakceptowaniem sposobu pracy partnera. Sukcesem programu jest niewątpliwie to, że w wielu przypadkach obie strony potrafiły dopasować się do siebie nawzajem. W przypadku KPT ScaleUp doszło nie tylko do spotkania, ale również do wielu nieoczywistych projektów biznesowych w ramach dwustronnej współpracy. Właśnie o tym jest raport, który oddajemy w Państwa ręce.

KPT ScaleUp był eksperymentem sensu stricto. Szukaliśmy najlepszych rozwiązań w zakresie programu, metod i formatów pracy z uczestnikami i partnerami. Mieliśmy szczęście i przywilej eksperymentować w znakomitym gronie trzynastu dużych partnerów, którzy zainwestowali sporo swojego czasu i uwagi.

W tym miejscu należy zaznaczyć, że – mimo, iż cieszymy się dziś z wielu sukcesów programu – to jest on zaledwie początkiem długiego lotu w kierunku łączenia odległych galaktyk dużych i ustrukturyzowanych korporacji oraz zwinnych i energicznych startupów. Konieczna jest kontynuacja tego rodzaju przedsięwzięć, jeśli chcemy naprawdę doświadczyć efektów synergii na skalę odczuwalną dla Państwa firm oraz całej gospodarki.

Bardzo dziękuję partnerom, uczestnikom i zespołowi akceleratora – wykonaliście dużo bardzo wartościowej pracy! Życzę Państwu dobrej lektury i niezmiennie zachęcam do współpracy z młodymi polskimi przedsiębiorcami.



Wojciech Przybylski

Prezes Zarządu
Krakowskiego
Parku
Technologicznego

O programie KPT ScaleUp

Programy akceleratoryjne przeznaczone są dla firm, które mają już produkt lub usługę albo przynajmniej działający prototyp. Ich celem jest zwiększenie skali działania startupów, przygotowanie ich do liczących się wdrożeń u dużych klientów i wreszcie zwiększenie ich rynkowej konkurencyjności.

KPT ScaleUp to jeden z 10 ogólnopolskich akceleratorów realizowanych w ramach rządowego programu Start In Poland. Tematycznie skoncentrowany jest na innowacjach dla przemysłu i smart city. Całość programu akceleratorijnego odbywa się w przestrzeniach Krakowskiego Parku Technologicznego, który od 20 lat współtworzy warunki dla rozwoju przedsiębiorczości w Małopolsce.

Poza doradztwem ekspertów i możliwością prowadzenia testów w dużych przedsiębiorstwach, firmy mogą liczyć na dofinansowanie w wysokości do 200 000 zł.

Strategicznymi partnerami programu są inżynierska EC Grupa oraz Kraków Airport – największy port regionalny w Polsce. Grono przemysłowych ekspertów współtworzących program obejmuje takie firmy jak ASTOR, Budimex, Fideltronik, ES-SYSTEM, Oknoplast, Protech, Radionika, Siemens, Supersnow, Syntaj czy Woodward.

Program realizowany jest przez Krakowski Park Technologiczny przy współpracy z PARP w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014–2020, współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.

KPT ScaleUP

13
partnerów
206
zgłoszeń
23
uczestników



216
godzin pracy warsztatowej

345
sesji mentoringowych

180
spotkań startupów
z dużymi firmami

Średnia
wieku
founderów
36 lat

Specjalizacje
w ramach programu

Industry 4.0:
18 startupów

Smart city:
5 startupów

Zasady, na których oparliśmy program

Przyjęliśmy, że podczas 3-miesięcznego programu każdy startup będzie miał indywidualną ścieżkę rozwoju. Jednak niezależnie od scenariusza akceleracji, niezmiennie pozostały podstawowe zasady, na których oparliśmy KPT ScaleUp:

Nauka w działaniu

Podczas warsztatów – czy to w zakresie sprzedaży, komunikacji czy modelu biznesowego – dużo czasu poświęcamy symulacjom, rozmowom testowym i case studies. W większości przypadków udało nam się doprowadzić do sytuacji, w której uczestnicy zajęć mówili więcej niż prowadzący.

Budowanie relacji

Każdy ze startupów zderzyliśmy z reprezentantami różnych światów – od zarządców dużych firm, przez ekspertów branżowych, po prawników i doradców podatkowych. Uczestnicy programu odbyli dziesiątki spotkań z przedstawicielami innych innowacyjnych firm. Ponadto dbamy o zbudowanie jak największej sieci naturalnych kontaktów biznesowych – statystycznie każdy uczestnik poznaje w tym czasie 100 nowych osób z tego świata.

Peer-to-peer mentoring

Uznaliśmy, że efekty programu mogą zostać zwielokrotnione, jeśli startupy będą pracować wspólnie i uczyć się nie tylko od mentorów czy ekspertów, ale również od siebie nawzajem. Żeby ten proces mógł się uruchomić, konieczne były dwa czynniki: stworzenie atmosfery, w której dzielenie się jest naturalne i doceniane (w tym obszarze pamiętamy o okazjach do integracji i „nagłaśniamy” przykłady współpracy między uczestnikami) oraz animowanie relacji (tutaj aranżujemy spotkania między zespołami, które są w stanie wzajemnie sobie pomóc). Tym duchem przesiąknięte są również nasze warsztaty – uczestnicy pracują w wymieszanych zespołach a prowadzący dbają o to, by wymiana rad, sugestii i obserwacji była normalną częścią procesu.



CZEGO SIĘ
NAUCZYLIŚMY



Bartosz Józefowski

Pomysłodawca
i koordynator
programu
KPT ScaleUp

Jak powstrzymać się od pomagania

Dobłą metaforą dla tego, co chciałbym napisać o akceleracji, jest gra Flappy Bird. Prosta rozrywka na telefon, w której każde kliknięcie powoduje jedno machnięcie skrzydeł ptaka przelatującego między przeszkodami. Flappy Bird została zaprojektowana zgodnie z zasadą: „Easy to learn, hard to master” i to łączy ją z akceleracją.

Będziemy w Polsce obserwować wysyp nowych akceleratorów, bo na pierwszy rzut oka nie ma tu nic trudnego: zrekrutować, przeszkolić, wypromować. Wyzwaniem jest jak zrobić to dobrze. We Flappy Bird poruszanie skrzydłami jest dziecinnie proste, ale z trudem przychodzi zdobycie choćby jednego punktu.

To nie będzie tekst o punktach, które zdobyliśmy. Moim zdaniem to, co w długim okresie będzie wyróżniało znakomite programy akceleracyjne, leży w mało uchwytnych detalach i w jakości pracy z uczestnikami. Wierzę, że z KPT ScaleUp udało nam się wejść na ścieżkę rozwoju we właściwym kierunku, ale w tym miejscu chciałbym się podzielić tylko garścią wniosków, z którymi kończymy pilotaż programu.

Tym, co w procesie akceleracji jest bardzo trudne, jest powstrzymanie się od pomagania. Gdy startupy wchodzi na pokład akceleratora, trzeba tak poprowadzić program, aby ludzie przeżyli doświadczenie. Chciałoby się od razu zacząć pomagać, pisać maile rekomendacyjne, asystować w rozmowach, przypilnować terminów. Ale nie tak przebiega proces uczenia się. Jeśli przedsiębiorcy mają wyjść z tego programu lepsi, to muszą przeżyć doświadczenie i wyciągnąć z niego wnioski. Tu nie chodzi o przekazanie bazy wiedzy, wykazanie, że marketing robi się tak, a sprzedaż inaczej. Nie wystarczą nawet doświadczeni mentorzy. Dopiero różne bodźce zaprojektowane, by działać jednocześnie z różnych stron dają oczekiwany rezultat, czyli zmianę. I tu znowu Flappy Bird okazuje się pomocną metaforą. W tej grze nie można klikać w ekran zbyt często, ani zbyt wolno...

Trudne jest również akceptowanie porażki. Jeśli w programie akceleracyjnym wszystkim starturom „się udało”, to znaczy, że gdzieś został popełniony błąd. Albo nie podjęto ryzyka na etapie rekrutacji, albo sam program nie był wystarczająco wymagający. Zespół akceleratora jest osobiście zaangażowany i żyty ze startuami, dlatego patrzeć jak komuś się nie udaje nie należy do najłatwiejszych doświadczeń. Jednak jego zadaniem jest w pewnych przypadkach pomóc w odcinaniu pomysłów, które nie są już warte poświęcania im energii. Jestem dumny, że udało nam się przejść również przez ten proces.

Chciałbym na koniec podkreślić, że osobiście nigdy nie postawiłbym na sukces gry Flappy Bird. Przynajmniej nie tak spektakularny. To jeszcze jedna lekcja dla nas: nie można ignorować małych historii i pozornie skromnych projektów, bo czasami to one są najbliższe sukcesom.

A jednak się kręci...

Zwykło się mawiać, że wiele granic istnieje tylko w naszych głowach. Poczuliśmy to po raz kolejny podczas pracy nad akceleratorem.

W Specjalnej Strefie Ekonomicznej, którą administruje Krakowski Park Technologiczny, od 20 lat pracujemy z dużymi firmami, takimi jak Valeo, MAN czy Grupa Azoty. Równolegle wiele uwagi poświęcamy początkującym adeptom przedsiębiorczości, dla których zbudowaliśmy żywotny ekosystem w ramach inkubatora.

Zawsze chcieliśmy połączyć potencjał obu obszarów, ale brakowało nam pretekstu i... może trochę wiary, że to może się udać. Bo jednak dystans dzielący Kraków Airport i dwuletni startup założony przez garstkę chłopaków z AGH jest dość spory. Czy znajdują wspólny język? Co mieliby razem robić? Jak uniknąć oczywistych dysproporcji w tej relacji?

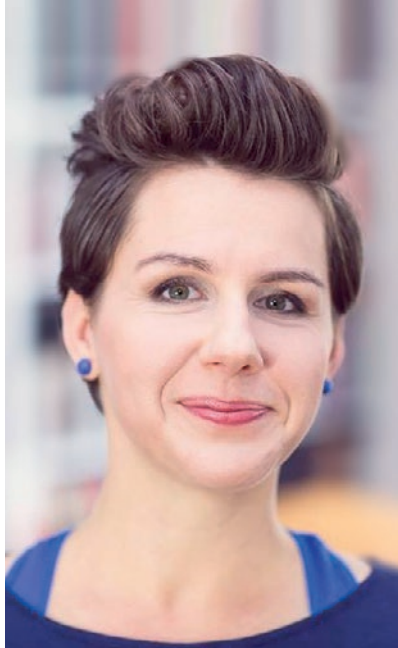
Wtedy pojawił się program ScaleUP, a my uznaliśmy, że lepsza okazja na taki eksperyment może się nie trafić. Zmobilizowaliśmy trzynastu partnerów, z których większość towarzyszyła nam aktywnie na wszystkich etapach procesu akceleracyjnego – począwszy od rekrutacji, poprzez testy i ekspertyzy, aż po wdrożenia i demo day. Dziś, po kilkunastu miesiącach pracy, mamy sporo refleksji na temat tych doświadczeń. Poniżej trzy, które wydają mi się najistotniejsze.

Primo, w Polsce jest wiele świetnych firm, a ich współpraca ze startuami może być owocna. Wprawdzie początkowo jest dość niesymetryczna w obszarze korzyści, jednak długoterminowo wpływa również na zmiany w dużych firmach. Jedną z najbardziej oczywistych korzyści po obu stronach jest rozszerzenie perspektywy. Startupy uczą się spojrzenia wielowymiarowego i długookresowego oraz zdobywają mnóstwo cennych kontaktów. Partnerzy dostrzegają miejsca, w których zaczęli działać schematycznie. Zainspirowani energią – a często również brawurą – startuów, zaczynają zastanawiać się nad bardziej śmiałymi rozwiązaniami w swoich biznesach.

Secundo, „bonusem” z udziału w programie, którego duże firmy się nie spodziewały, jest wyzwolenie twórczego zamętu w ich własnych zespołach. Jeden z naszych partnerów podszedł po rozmowie kwalifikacyjnej do twórcy pewnego wizjonerskiego produktu i powiedział, że niezależnie od tego, czy dostaną się do programu, chce ich zaprosić na spotkanie z własnym działem R&D, żeby zainspirować swoich inżynierów.

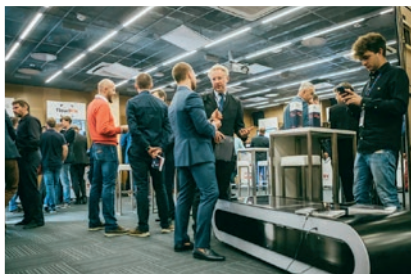
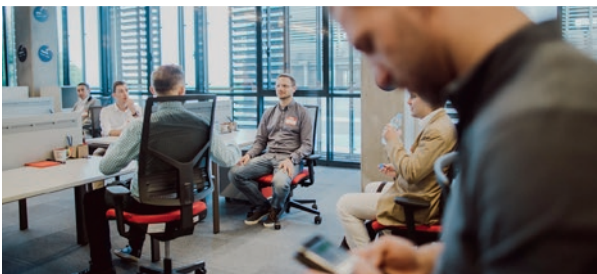
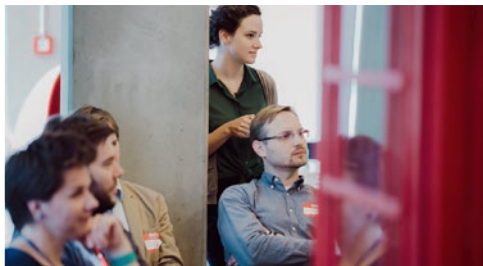
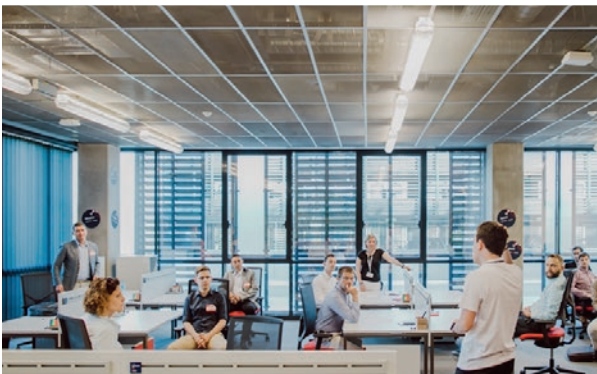
Tertio, inwestycja w nowe pokolenie innowacyjnych firm, pochłaniająca czas i nie dająca wymiernych profitów w przewidywalnej perspektywie, okazała się być satysfakcjonująca sama w sobie. Dzielenie się to jednak nadal najlepszy sposób na mnożenie.

Tekst jest abstraktem z artykułu dla periodyku *Innowacyjny Start*



Paulina Mazur

Odpowiedzialna
za komunikację i PR
KPT ScaleUp



Szybciej czy dalej

Program akceleracyjny da się zrobić łatwiej, szybciej i mniejszym nakładem pracy. Wiedzieliśmy o tym zakasując rękawy 1,5 roku temu, jednak świadomie wybraliśmy drogę wolniejszą i bardziej mozolną.

Samemu idzie się szybciej, ale we dwójkę dociera się dalej, jak głosi przysłowie. My postanowiliśmy wybrać się w trasę z 13 partnerami. Po co aż tylu? Czy nie wystarczyłoby dwóch albo trzech? Od początku zakładaliśmy, że najcenniejszym, co możemy dać startupom jest czas i uwaga doświadczonych menedżerów, inżynierów i ekspertów rynkowych. Dlatego na ten właśnie obszar w akceleracji położyliśmy największy nacisk.

W naszym wypadku, nie tylko jakość, ale również ilość miała znaczenie. Duże przedsiębiorstwa to tętniące życiem organizmy i ich zaangażowanie w programie zależy od wielu czynników, które dynamicznie zmieniają się w czasie. Nowe kontrakty, zmiany kadrowe czy sezonowe przyspieszenie mogą sprawić, że osoby wysokiego szczebla nie przeznaczą na pracę ze startupami tyle czasu, ile wcześniej zakładały. Zatem więcej partnerów w programie oznaczało dla nas swobodniejszą i sprawniejszą organizację bieżącej pracy akceleratora.

Niewątpliwą wartość stanowi również różnorodność firm współtworzących program. W KPT ScaleUp startupy mają możliwość zetknąć się z międzynarodowymi korporacjami, takimi jak Siemens czy Woodward oraz firmami rodzinnymi, wyrosłymi na polskim gruncie, jak Fideltronik czy Protech. Nasi Partnerzy różnią się także wielkością, co umożliwia spojrzenie z dystansu na wyzwania na różnych etapach rozwoju przedsiębiorstwa. Innych lekcji mogą udzielić firmy wyspecjalizowane w jednej grupie produktów, innych te integrujące wiele obszarów biznesowych. Inaczej na procesy zarządcze patrzą firmy rozproszone geograficznie, a inaczej te, których produkcja skupiona jest w jednej lokalizacji itd.

Sukcesem pilotażu programu KPT ScaleUp jest niewątpliwie to, że zdobyliśmy zaufanie wielu firm przemysłowych, które aktywnie zaangażowały się we wspieranie startupów, często dedykując im specjalnie w tym celu utworzone zespoły robocze. Tym samym pomogliśmy młodym spółkom w zdobyciu referencyjnych wdrożeń u dużych partnerów i pierwszych prestiżowych klientów. Myślę, że w taki sposób możemy wspólnie dojść zdecydowanie dalej.



Angelika Popławska

Odpowiedzialna
za współpracę
z partnerami
KPT ScaleUp



OKIEM
STARTUPÓW



Bartosz Czerkies
CEO GetAnna;
miłośnik designu i fotografii

Zgłosiliśmy się do programu, żeby nawiązać współpracę z Budimexem – partnerem KPT ScaleUp. Naszą usługę testowaliśmy dotychczas u pośredników nieruchomości i deweloperzy mieszkaniowi wydawali się naturalnym kierunkiem dalszego rozwoju. Był to dla nas pierwszy biznesowy kontakt z dużą korporacją.

Podczas programu nauczyliśmy się tego, jak przygotować się do wdrożeń, m.in. kto jest zaangażowany w proces po stronie partnera korporacyjnego (w pewnym momencie było to więcej osób niż liczył cały zespół GetAnna), oraz jak go nadzorować, tak, aby każdy był na tym samym etapie. Pierwszego dużego partnera wdrażaliśmy 4 miesiące, obecnie zajmuje nam to ok. 3 tygodni i pochłania zdecydowanie mniej zasobów.



Kacper Adamowicz
Dyrektor ds. Sprzedaży
ZEME Technologies

W listopadzie, kiedy zaczynaliśmy pracę w akceleratorze, wydawało nam się, że nasz pomysł na biznes jest „bulletproof”. Zajęcia z trenerami, rozmowy z mentorami i partnerami KPT sprawiły, że... zmieniliśmy go już 3 razy. I wreszcie działa. To jest akceleracja *sensu stricto*. Dzięki doświadczeniu innych, dostępowi do klientów i budżetowi na eksperymenty, mogliśmy zweryfikować nasze hipotezy, zderzyć je z rynkiem, odbić się i wrócić z czymś lepszym w bardzo krótkim czasie. Bardzo polecamy!

Aplikowaliśmy do programu w ostatniej chwili. Długo wahałem się, czy nasza wizja ochrony przyrody wpisuje się w program dla nowych technologii. Potem okazało się, że nawet budynek KPT jest na granicy tych światów: z jednej strony zabudowa, szkło i beton, z drugiej – zielone łąki, lasy i dzikie zwierzęta.

Cieszę się, że zdecydowaliśmy się tymczasowo przeprowadzić nasze trójmiejskie życie do Krakowa. I nie chodzi tylko o pomoc, jaką otrzymaliśmy czy fakt, że wdrożyliśmy nasze urządzenie do wykrywania przelatujących ptaków na krakowskim lotnisku. W niewielkim stopniu przyczyniliśmy się do ochrony małopolskiej przyrody oraz uczyniliśmy latanie jeszcze bardziej bezpiecznym. To efekt warty kilku miesięcy pracy.

W programie pracowaliśmy z firmą Kraków Airport, która chciała stworzyć z nami symulator do szkolenia marschallerów. Szybko okazało się, że kluczowa dla powodzenia projektu jest technologia rozpoznawania gestów, oparta o algorytmy uczenia maszynowego. Z uwagi na krótki okres trwania programu, Simpro zdecydowało się na gotowe rozwiązanie technologiczne Microsoftu. Zostało ono zaprezentowane na naszym Demo Day. Niestety miesiąc później korporacja poinformowała, że nie będzie już wspierać swojej technologii.

Wtedy podjęliśmy decyzję o opracowaniu własnego rozwiązania. Zdawaliśmy sobie sprawę, że technologia jest krytyczna dla partnera, a jej jakość jest przepustką do wdrożenia. Tak powstał unikalny produkt szyty na miarę – KRK MARSHALLER. Zapraszamy do Centrum Edukacji Lotniczej w Krakowie, gdzie wkrótce będzie można wcielić się w rolę prawdziwego marshallera i pokierować ruchem samolotów na płycie lotniska.



Krzysztof Paszek
CEO Bioseco, podróżnik,
żeglarz, pasjonat przyrody



Michał Litworowski
Prezes Zarządu Simpro,
prywatnie tata trzech córek
i pasjonat kuchni
molekularnej



Przemysław Gałązka
CEO SENSE Monitoring,
fan kuchni tajskiej

.....



Michał Zaród
Prezes Zarządu
Optical Electronics;
w wolnych chwilach jeździ
(czasem zbyt szybko)
na ukochanym DUCATI

Krzysztof Bernacki
Szef działu B+R
Optical Electronics;
resztki wolnego czasu
wykorzystuje
na wspinaczkę i podróże

Wśród partnerów programu były zarówno firmy polskie, jak i zagraniczne. Cieszyliśmy się obserwując, że właśnie te pierwsze szybciej decydują się na współpracę ze startupami. Mam też taką sentymentalną refleksję, że kiedyś do Polski nowe technologie sprowadzano głównie z Zachodu, a dziś sami je wytwarzamy i eksportujemy.

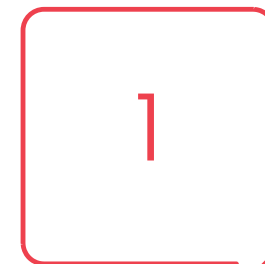
Nareszcie konkurujemy nie tylko ceną, ale także jakością i innowacyjnością rozwiązań. Cieszę się, że SENSE Monitoring może być częścią tego procesu.

Historia firmy jest ściśle związana z moim hobby – jazdą na motorze – mówi Michał Zaród. Jadąc nocą przez Katowice, zauważyłem, że większość budynków biurowych jest w pełni oświetlona. O drugiej w nocy! Nie dawało mi to spokoju. Zacząłem szukać odpowiedzi. I okazała się prozaiczna: ekipy sprzątające biura. Ale czy potrzebują do sprzątania oświetlenia całego budynku? Jak dużo energii to pochłania? Ile kosztuje?

Te pytania doczekały się odpowiedzi w postaci Optical Electronics i modułu OptIMo, który dostosowuje natężenie światła w konkretnym miejscu do warunków zewnętrznych i potrzeb użytkownika. W dzień i w nocy.

Program KPT ScaleUp umożliwił nam nawiązanie współpracy z działem B+R jednej z największych polskich firm oświetleniowych. Możliwość zweryfikowania naszych założeń wspólnie z doświadczonym zespołem ES-SYSTEM była dla nas bardzo cenna.

Niezależne testy wykonali również eksperci z Budimexu. Porównali pracę opraw LED z modulem OptIMo i bez niego. Wyniki, udowadniające 60-procentowe oszczędności przy zastosowaniu naszych sensorów, przerosły oczekiwania nas wszystkich.



UCZESTNICY
1. EDYCJI

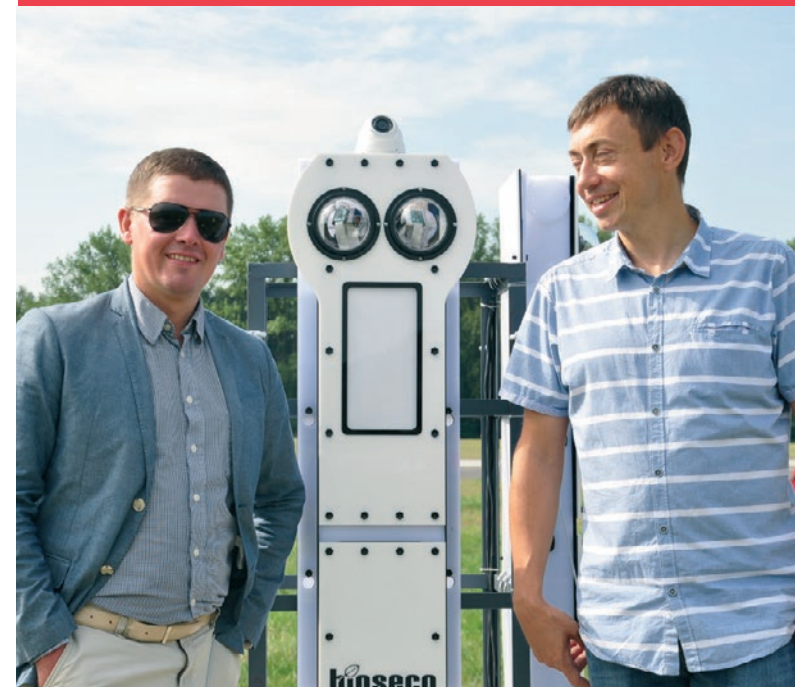


AIRLY tworzy inteligentny system monitoringu jakości powietrza, w którego skład wchodzi: sensory, otwarta platforma, prognoza jakości powietrza, aplikacje mobilne i raporty. Produkt skierowany jest do miast i samorządów, ale dociera również do mieszkańców, którzy dzięki ogólnodostępnym danym są informowani o jakości powietrza w czasie rzeczywistym.

Przebieg akceleracji:

Zespół negatywnie zweryfikował jedną z nowych hipotez biznesowych, z którą przyszedł do akceleratora. Wspólnie z firmą Fideltronik Airly rozwinęło nowy produkt do swojego portfolio.

www.airly.eu



BIOSECO oferuje rozwiązanie, które zwiększa bezpieczeństwo pasażerów samolotów oraz obniża koszty portów lotniczych i farm wiatrowych. Urządzenie automatycznie wykrywa i śledzi przelatujące ptaki, co pozwala na szybszą i bardziej precyzyjną reakcję osób odpowiedzialnych. To pierwsze tego rodzaju urządzenie w skali globalnej.

Przebieg akceleracji:

Zespół wdrożył swoje rozwiązanie na lotnisku Kraków Airport. Wysoko oceniony przez partnera, przygotował również plan rozwoju produktu i sieci jego dystrybucji.

www.bioseco.com



ARGAS oferuje sprzęt i usługę lokalizacji obiektów w trudnych warunkach przemysłowych przy wykorzystaniu kilku technologii przewodowych i bezprzewodowych. Zebrane informacje są potem analizowane pod kątem ważnych danych statystycznych i ekonomicznych, czego wynikiem jest poprawa efektywności produkcji zakładu przemysłowego.

Przebieg akceleracji:

Zespół zrealizował testowe wdrożenie swojego rozwiązania w firmie Protech. Po testach w środowisku przemysłowym udało się zidentyfikować braki i niezauważone wcześniej potrzeby. Spółka przygotowała plan rozwoju produktu.

www.argas.pl



BLAST LAB oferuje produkt oparty o autorską technologię IndoorNavi, optymalizujący procesy wewnątrz przedsiębiorstwa poprzez wykorzystanie wiedzy na temat lokalizacji osób i obiektów w czasie rzeczywistym.

Przebieg akceleracji:

W wyniku testów przeprowadzonych w firmie ES-SYSTEM, startup przygotował specyfikację niezbędną do komercyjnego wdrożenia oraz plan rozwoju produktu.

www.blastlab.co





EMBETECH dostarcza sprzęt i oprogramowanie realizujące usługi transmisji danych dla wymagających zastosowań przemysłowych i profesjonalnych. Firma oferuje łatwe do zintegrowania elektroniczne moduły radiowe wraz z oprogramowaniem, umożliwiające budowę aplikacji pomiarowych i sterujących o najlepszym w swojej klasie zasięgu łączności i odporności na zakłócenia.

Przebieg akceleracji:

Embetech zebrał dużo informacji zwrotnych od partnerów, co doprowadziło do zmiany strategii wejścia na rynek i rozszerzenia portfolio o produkt dla nowego segmentu klientów. Zespół skonfrontował się z nieprzewidywanymi przeszkodami w postaci długiego okresu certyfikacji oraz wycofania z rynku istotnego podzespołu. .

www.embe.tech



GENERAL ROBOTICS oferuje bezprzewodowy i inteligentny system sterowania służący kontroli oświetlenia w obiektach wielkopowierzchniowych. Rozwiązanie znacząco obniża koszty eksploatacji, modernizacji oraz re-aranżacji tego typu obiektów.

Przebieg akceleracji:

Kierując się wynikiem konsultacji z partnerami projektu, firma zweryfikowała plan rozwoju produktu.

www.generalrobotics.pl



FLOWPIN udostępnia serwis internetowy typu SaaS do zarządzania informacją o wytwarzanych produktach na każdym etapie ich życia – od montażu po serwis gwarancyjny. Firma zapewnia narzędzie do znakowania, zbierania i udostępniania danych związanych z każdym elementem składowym lub całym produktem. W porównaniu z konkurencją flowPIN wyróżnia się bardzo łatwym wdrożeniem i niskim kosztem, dzięki czemu dostępny jest dla większości małych i średnich firm.

Przebieg akceleracji:

Spółka w miejsce „tradycyjnej” wersji produktu, stworzyła wersję SaaS. Próby odpowiedzenia na potrzeby dużych przedsiębiorstw wykazały, że na tym etapie rozwoju firmy byłaby to strategia zbyt kosztochłonna. Pod wpływem udziału w programie flowPIN zmodyfikował strategię rozwoju i wdrożył swoje rozwiązanie w szeregu mniejszych przedsiębiorstw.

www.flowpin.net



Lantalux

LANTALUX pracuje nad nowym rodzajem źródeł światła, umożliwiającym odtworzenie właściwości światła naturalnego w całym zakresie widzialnym.

Firma dąży do stworzenia komercyjnej wersji produktu, która będzie mogła konkurować ze źródłami LED pod względem efektywności energetycznej i wierności oddawania barw.

Przebieg akceleracji:

Program przyspieszył weryfikację hipotez badawczych i biznesowych spółki. Oferowany przez nią produkt okazał się na tym etapie nie spełniać wymagań rynkowych, dlatego został przygotowany alternatywny plan rozwoju spółki.





SEEDiA oferuje inteligentną, zasilaną solarnie infrastrukturę dla przestrzeni publicznych i prywatnych. Ławki solarne, standy i inne produkty gromadzoną energię oddają m.in. w postaci możliwości ładowania urządzeń mobilnych, hot spotów Wi-Fi, podgrzewanych siedzisk czy ekranów e-papierowych.

Przebieg akceleracji:

Spółka stworzyła prototyp zgodnie z wypracowaną z partnerem specyfikacją. Zidentyfikowała wąskie gardła produkcyjne. Po testach SEEDiA podjęła się stworzenia kolejnej iteracji produktu.

www.seedia.city



SIMPRO dostarcza symulatory do szkolenia służb ratowniczych i pracowników cywilnych na wypadek wszelkich zdarzeń zagrażających bezpieczeństwu. Rozwiązanie wyróżnia się zastosowaniem technologii VR, fotorealistyczną digitalizacją otoczenia oraz walidacją skuteczności szkolenia za pomocą badań psychofizjologicznych.

Przebieg akceleracji:

Firma wykonała demonstracyjne wdrożenie w porcie Kraków Airport, inicjując trwającą nadal współpracę z krakowskim lotniskiem.

www.simprosoft.com



SENSE oferuje rozwiązanie monitorujące konstrukcję budynków wielkopowierzchniowych, które umożliwia precyzyjne śledzenie ugięć dachu pod wpływem śniegu lub gromadzącej się wody. System automatycznie wykrywa przecieki i podpowiada kiedy odśnieżanie dachu jest konieczne, pozwalając na znaczące oszczędności w zarządzaniu budynkami.

Przebieg akceleracji:

W trakcie programu firma wypracowała nową strategię dystrybucji, cały czas prowadząc intensywne działania sprzedażowe. Pilotażowe wdrożenia rozwiązania Sense miały miejsce w 3 firmach partnerskich: Fideltronik, Oknoplast, Woodward.

www.sense.com.pl





UCZESTNICY
2. EDYCJI





AMAGE SYSTEMS oferuje system do operacyjnego zarządzania inwestycjami przemysłowymi. Produkt dedykowany jest dla generalnych wykonawców, kontraktorów EPC oraz firm instalacyjnych. Zapewnia na bieżąco dostęp do informacji o postępie prac i przepływie materiałów na placu budowy. Zwiększa to efektywność podejmowanych decyzji, optymalizację organizacji pracy i dostaw.

Przebieg akceleracji:

Spółka przeprowadziła ekstensywne badania rynku i potrzeb klientów. Prowadzone są zaawansowane rozmowy o pilotażowych wdrożeniach w firmach Woodward i Budimex.

www.amagesystems.pl



GET ANNA zapobiega utracie ok. 38% klientów pozyskiwanych przez formularze kontaktowe, dzięki odpowiadaniu na zapytania w ciągu 5 minut – przez całą dobę, 7 dni w tygodniu. Podczas rozmowy GetAnna tworzy profile klientów, dzięki którym sprzedawcy są w stanie przygotować precyzyjną ofertę i oszczędzają czas. Obecnie firma skupia się na rynku nieruchomości, gdzie pomogła poprawić wyniki sprzedażowe nawet dwukrotnie.

Przebieg akceleracji:

Firma prowadzi zaawansowane prace nad wdrożeniem swojej usługi w Budimexie.

www.getanna.pl



CERVI ROBOTICS oferuje produkt o nazwie Dronhub, który jest pierwszym na świecie autonomicznym garażem dla dronów przemysłowych. Produkt pozwala na przechowywanie maszyn w trudnych warunkach atmosferycznych, autonomiczną wymianę akumulatorów, zdalne sterowanie oraz wymianę zebranych przez drona danych z chmurą.

Przebieg akceleracji:

We współpracy z Supersnow powstał koncept nowej funkcji, która radykalnie zwiększa użyteczność ofertowanego przez spółkę produktu. Firma zaprezentowała prototyp i wprowadza uwagi przedstawione przez partnera.

www.cervirobotics.com



Firma INSIGNES LABS stworzyła nowy materiał antymikrobiotyczny, który może być dodawany do tworzyw sztucznych, silikonów, farb, powłok czy środków ochrony roślin. Każdy materiał wzbogacony tym dodatkiem lepiej zabezpiecza powierzchnię przed bakteriami i grzybami, a rośliny przed chorobami. Substancja nie jest szkodliwa dla człowieka, ani środowiska.

Przebieg akceleracji:

W trakcie trwania programu firma przygotowała demonstratory dla szeregu przedsiębiorstw. Spółka jest w trakcie negocjowania wdrożeń.

www.insignes-labs.com





IoT system

IOT SYSTEM oferuje produkt o nazwie Airport Analytics, dedykowany dla zarządców miejsc publicznych, takich jak porty lotnicze, dworce, budynki administracji publicznej. System analizuje anonimowe dane pochodzące z kamer video, dostarczając na ich podstawie informacji na temat ilości osób, ich zachowań i sposobu poruszania się, np. na terenie lotniska.

Przebieg akceleracji:

Firma pracowała z lotniskiem Kraków Airport, na którym przeprowadziła testy swojego rozwiązania.

www.iotsystem.pl



OPTICAL ELECTRONICS produkuje inteligentne lampy, które pozwalają na znaczącą redukcję kosztów zużycia energii elektrycznej. Oprawy, dzięki innowacyjnym sensorom, maksymalnie wykorzystują światło naturalne, płynnie uzupełniając je do wybranej, najbardziej korzystnej ilości luksów.

Przebieg akceleracji:

Rozwiązanie oferowane przez spółkę zainteresowało kilku partnerów programu. Wspólnie z ES-SYSTEM startup pracował nad wersją OEM swojego produktu. Obie firmy zrealizowały wspólny kontrakt dla Złotych Tarasów. Firma przygotowała również proof of concept dla Budimexu, w którym trwają rozmowy o komercyjnej współpracy.

www.opticalelectronics.pl

locky

LOCKY oferuje produkt umożliwiający zdalną kontrolę zamknięcia zamka w drzwiach. To niewielkie urządzenie nakładane na klucz sprawia, że informacja o stanie zamka (np. próbie jego otwarcia czy pozostawieniu w nim klucza) dostępna jest na ekranie naszego telefonu. Przy jego pomocy możemy również znaleźć zgubiony klucz.

Przebieg akceleracji:

Spółka przyszła do programu z rozwiązaniem typowo konsumenckim, z zamiarem jego dostosowania do potrzeb rynku B2B. Pomocą w tym obszarze zdecydował się być Oknoplast. Oba podmioty pracują nad wdrożeniem rozwiązania dla linii drzwi Aluhaus.

www.getlocky.io



QUICKERSIM

QUICKERSIM oferuje oprogramowanie do komputerowych obliczeń przepływu płynów i ciepła (CFD), dedykowane dla firm inżynierskich i uczelni. Produkt pozwala wielokrotnie przyspieszyć proces projektowania i obniżyć jego koszty. Narzędzie jest zintegrowane z MATLABem.

Przebieg akceleracji:

Spółka współpracuje z EC Grupą, która rozważa podpisanie umowy dystrybucyjnej ze startupem.

www.quickersim.com





SHAPESPARK oferuje aplikację do tworzenia realistycznych i interaktywnych wizualizacji 3D. Shapespark przeznaczony jest dla wszystkich, którzy prezentują klientom wizualizacje swoich produktów, np. budynków, wnętrz, mebli czy oświetlenia. Klienci mogą oglądać projekty bezpośrednio w przeglądarce (bez konieczności instalacji dodatkowego oprogramowania), a także w wirtualnej rzeczywistości.

Przebieg akceleracji:

Po kilku próbach i testach żaden z partnerów nie zdecydował się na współpracę ze spółką. Skorygowana została strategia sprzedaży i komunikacji.

www.shapespark.com



TMA LABS koncentruje się na automatyzacji procesu produkcji okien. Firma wykonuje projekty i finalne maszyny do obróbki profili okiennych oraz integruje je z istniejącymi liniami produkcyjnymi.

Przebieg akceleracji:

Firma przygotowała projekt zupełnie nowej maszyny dla branży okiennej. Trwają negocjacje z firmą Oknoplast.

www.tma-labs.com



SMART SCHEDULES informuje pasażerów o rzeczywistym czasie odjazdu autobusów i tramwajów, bazując na aktualnym położeniu pojazdów (sygnał GPS) oraz natężeniu ruchu. Dane na temat najszybszych połączeń między wybranymi miejscami dostępne są w Google Maps, dzięki czemu nie wymagają instalacji dodatkowej aplikacji. Usługa dedykowana jest dla miast i operatorów transportu publicznego.

Przebieg akceleracji:

Firma rozpoczęła wdrożenia dla Krakowa i Nowego Targu.

www.smartschedules.eu



ZEME TECHNOLOGIES rozwija platformę dedykowaną dla wytwórców i odbiorców odpadów przemysłowych, takich jak metale, tworzywa sztuczne czy elektrośmieci. ZEME ma ambicje stać się „odpadowym allegro”, umożliwiającym przedsiębiorcom porównywanie cen, przejrzysty przegląd recyklerów i sprzedaż surowców po najbardziej korzystnych cenach.

Przebieg akceleracji:

Firma negatywnie zweryfikowała swoje pierwotne hipotezy biznesowe. Po korektach modelu biznesowego, obsługuje już kilku znaczących klientów w skali kraju.

www.zemetech.com





PERSPEKTYWA
PARTNERÓW



Przemysław Kuśmierczyk
Kierownik Zespołu
ds. Innowacji
w firmie Budimex

KPT ScaleUp to bardzo efektywny program. Dzięki temu partnerstwu udało nam się nawiązać współpracę z kilkoma młodymi firmami. Wprawdzie niewiele z nich na początku rozumie specyfikę naszej branży, ale od tego mamy Zespół ds. Innowacji, który pomaga startupom wdrożyć się w standardy Budimexu.

Ciekawą drogę przeszliśmy wspólnie z firmą Optical Electronics – od zaprojektowania i testów niewielkiego produktu, dopasowanego konkretnie dla naszego biura – do rozmów o dużych, wspólnych projektach. To była bardzo dobra współpraca, otwarte i elastyczne podejście do realizacji i niesamowite tempo prac od momentu, w którym zamknęliśmy ustalenia. Mogę tylko dodać, że pracownicy nie będą chcieli „oddać” oświetlenia, które zainstalowaliśmy na czas testów.



Piotr Rudek
Dyrektor Działu Badań
i Rozwoju ES-SYSTEM,
fan wszystkich
odmian rocka

Tym, co w programie zaskoczyło mnie najbardziej, były kontrasty. Z jednej strony spotkaliśmy tu firmy z unikalną koncepcją techniczną, jednak całkowicie nieokrzesane biznesowo oraz bez strategii komercjalizacji rozwiązania. Z drugiej strony firmy z mało innowacyjnym produktem, które jednak miały przemyślaną wizję rozwoju i totalną determinację, by odnieść komercyjny sukces.

To trochę przypomina sytuację, gdy do studia wchodzi początkujący muzyk. Jedni mają przeciętny materiał, ale dopracowaną aranżację, a nawet pomysł na produkcję i promocję. Drudzy, posiadają tylko surowy materiał, ale za to unikalny. On wymaga dużo więcej pracy – doszlifowania, nadania całościowej koncepcji, aranżacji oraz uruchomienia maszyny produkcyjnej. Myślę, że ciekawym eksperymentem mogłoby być łączenie takich muzyków ze sobą na wczesnym etapie. Oczywiście w ramach jednego gatunku.

Cieszę się, że zaangażowaliśmy się w KPT ScaleUp. W porównaniu z szukaniem innowacji na własną rękę, które jest dość kosztowne i trudne, akcelerator stwarza bezpieczne warunki oraz czas, by się poznać i podjąć decyzję co dalej.

Nasze najciekawsze doświadczenie w programie to praca z Optical Electronics. Firma, która miała na sobie od początku wyrazisty pomysł, korzystała głównie z naszego głębokiego rozpoznania rynku. W ich przypadku koncertowaliśmy się na benchmarkingu produktów. Nasza wspólna realizacja w Złotych Tarasach była dla startupu udaną próbą ogniwą. Dla nas była natomiast okazją do refleksji co powinniśmy poprawić u siebie i jak pomagać młodym spółkom, żeby szybciej mogły się stać naszymi partnerami.

Bycie częścią ekosystemu z aktywnym programem akcelacyjnym jest dla funduszu inwestycyjnego bardzo korzystne.

Z jednej strony możemy pod kątem przyszłych inwestycji przyglądać się jak pracują spółki, które trafiły do programu. Z drugiej możemy do niego kierować te projekty, które wydają się nam interesujące, ale potrzebują jeszcze potwierdzenia ze strony rynku oraz zweryfikowania potencjału skalowalności.

W ciągu tych kilkunastu miesięcy przyglądaliśmy się wielu startupom i ostatecznie za-inwestowaliśmy 1,5 mln zł w spółkę Optical Electronics, która sfinansuje z tych środków prace badawczo-rozwojowe. Aktualnie twórcy inteligentnego oświetlenia pracują nad możliwością zbierania i przetwarzania danych z sensorów, co pozwoli na dalszą optymalizację zużycia mediów i jeszcze lepsze wykorzystanie powierzchni roboczych.

Udział w programie był dla nas interesującym doświadczeniem. Chociaż startupy prezentowały zróżnicowany poziom – od pomysłu, po niemal gotowe rozwiązania – to wszystkie spotkania były dla mnie ciekawe. Być może nawet najciekawsze były te rozwiązania, które na pierwszy rzut oka wydawały się niezwiązane z obszarami zainteresowania Siemens. Nadal prowadzimy rozmowy z firmą Amage Systems o polach potencjalnej współpracy.

Cenię sobie możliwość czerpania inspiracji od organizatorów i uczestników, zarówno jeśli chodzi o pomysły i rozwiązania, jak i podejście oraz język. Doświadczyłam tu innego wymiaru myślenia o biznesie



Marcin Bielówka
Partner zarządzający
w funduszu INNOventure,
podróżujący tropiciel
dźwięków i smaków



Ewa Mikos
Dyrektor
ds. Rozwoju Biznesu
Siemens Sp. z o.o.,
miłośniczka podróży



Andrzej Garbacki
Członek zarządu
i dyrektor operacyjny
firmy ASTOR, biegacz
długodystansowy

Zgodziliśmy się zostać partnerem KPT ScaleUp, bo komponent edukacyjny jest dość mocno wpisany w strategię rozwoju ASTORA. Ale – nauczani doświadczeniem – nie mieliśmy szczególnych oczekiwań.

Tymczasem zostaliśmy zaskoczeni na kilku poziomach: od dynamiki i zaangażowania zespołu pracującego nad tym projektem, przez ich dojrzałe podejście do rozwoju uczestników w perspektywie długofalowej obecności na rynku, aż po efekty szerokiego rozwoju merytorycznego founderów startupów. Dwukrotnie siedzieliśmy ze Stefanem Życzkowskim, prezesem ASTORA, na Demo Day, nie dowierzając, że patrzymy na te same firmy, które rekrutowaliśmy kilka miesięcy wcześniej.

Cenimy sobie też relacje nawiązane z innymi partnerami programu oraz możliwość budowania wizerunku firmy odpowiedzialnej nie tylko za własny, ale także regionalny dobrostan.



Marek Kapturkiewicz
Współtwórca i partner
funduszu Innovation Nest

Nikt już nie kwestionuje, że czwarta rewolucja przemysłowa dzieje się „tu i teraz”.

Technologie związane z możliwością wykorzystania ogromnej ilości danych sprawiają, że uzyskujemy zupełnie nowe możliwości zarządzania procesami oraz przewidywania ich przebiegu. Wiele firm buduje dzięki temu nowe modele biznesowe, np. oparte o filozofię outcome economy, w których produktem jest „efekt”. Może nim być gwarancja niezawodności lub gwarancja osiągnięcia określonej wydajności...

„Ale jak te pięknie brzmiące idee wprowadzić do mojej firmy?!” – słyszymy często. Jedną z odpowiedzi jest otwartość (!) na innowacje, które proponują zewnętrzne firmy, również te mniejsze lub dopiero się rozwijające. I właśnie KPT ScaleUp stworzył taką możliwość: innowacyjne startupy „na dorobku” mogły zaprezentować i testować swoje rozwiązania w dojrzałych firmach przemysłowych. Te ostatnie zyskały natomiast okazję do przełamania bariery nieufności wobec wprowadzania rozwiązań powstałych poza własnymi działami R&D.

Obserwowanie i towarzyszenie budowie tych związków było fantastycznym doświadczeniem!

Zajmuję się treningiem sprzedaży od wielu lat, a jednak zaskoczyło mnie przygotowanie tego programu. Zespół KPT ScaleUp bardzo starannie go zorganizował, dobierając mocnych ekspertów. Przyjemnością była dla mnie praca w takim gronie. Cieszyłem się, widząc ludzi skoncentrowanych nie tyle na samym projekcie i jego powodzeniu, co na długoterminowym sukcesie uczestników.

Wśród startupów biorących udział w programie wyróżniam 3 typy: *młodych gniewnych* – ambitnych, nie śpiących po nocach, gotowych na duże poświęcenia, ale też niecierpliwych; *zaprawionych w boju* – doświadczonych na innych biznesowych poligonach, starszych wiekiem i skoncentrowanych na celu oraz *naukowców*, którzy stanowią kategorię samą w sobie, gdyż ich imponująca wiedza ekspercka przysłania perspektywę biznesową. Praca z każdym z typów wygląda trochę inaczej, ale myślę, że ich koegzystencja w ramach jednego programu bardzo go wzbogaciła.

Najlepsza nawet prezentacja nie uratuje słabego projektu. Ale słaba prezentacja może pogrzebać całkiem dobry projekt. Tak zazwyczaj zaczynam szkolenia ze Startupami. Głównie dlatego, żeby powiedzieć, że to czym się będziemy zajmować nie jest... najważniejsze. Ale jest dość ważne.

W obu edycjach KPT ScaleUp miałem jednak okazję pracować z dobrymi projektami. Wystarczyło je tylko ubrać w dobre prezentacje. I nauczyć ludzi, którzy bardzo często są tęgimi umysłami ze świetnymi projektami, mówić o nich w normalny sposób. I to się udało.

Dla mnie miarą sukcesu jest postęp. Porównanie tego, co pokazują na Demo Day, z tym, co zastaliśmy na początku. Tu były różnice indywidualne. Ale można też powiedzieć, że urosli wszyscy. Wszyscy, którzy regularnie pracowali. Bo nie ma czegoś takiego jak talent do prezentacji i komunikacji. Jest ciężka praca i trening.

Spotkanie z KPT to była także dla mnie okazja do nauczenia się wspaniałych rzeczy i poznania naprawdę inspirujących ludzi. Nie boję się powiedzieć, że wychodzę z tego programu bogatszy. O wiedzę o... dronach, budowach, znacznikach, rozpoznawaniu obrazu i ławkach solarnych. Udało się też wypracować nową technikę pracy nad prezentacją, która nazywam Techniką 13 pytań. No cóż, każdy może wynieść z takiego programu ile udźwignie. Bo dają dużo. Ja wychodzę obładowany!



Andrzej Twarowski
CEO Sandler Training TPSI,
prywatnie amator
CrossFitu i ojciec
dziewiątki dzieci



Piotr Bucki
Trener,
ekspert w dziedzinie
komunikacji



Radosław Włoszek
Prezes Zarządu
Kraków Airport

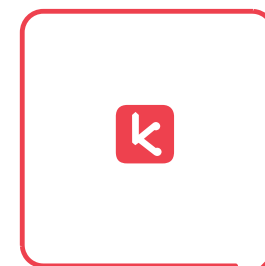


Janusz Oraczewski
Safety Officer
Kraków Airport

Współpraca ze startupami w ramach akceleratora KPT ScaleUp była okazją do obustronnej wymiany wiedzy i doświadczeń dla zaangażowanych osób. Zarówno w zakresie dotyczącym realizowanych projektów, jak i w szerszym, związanym z profilami działalności firm.

Wymiernym efektem naszej współpracy z jednym ze startupów jest symulator pracy koordynatorów ruchu lotniczego naziemnego (tzw. marszałków) w wirtualnej rzeczywistości. Jego użytkownik będzie mógł samodzielnie ustawić jeden z kilku modeli statków powietrznych na stanowisku postojowym w Kraków Airport. To innowacyjne rozwiązanie już wkrótce znajdzie się w ofercie naszego Centrum Edukacji Lotniczej.

Pracowałem z dwoma finalistami programu. Jeden z projektów był szczególnie bliski mojej dziedzinie – bezpieczeństwu – i dotyczył systemu detekcji i rejestracji aktywności ptaków wokół lotniska. Rozwiązanie wymaga jeszcze sporo nakładów na infrastrukturę, ale wierzę, że doświadczenie zdobyte przez Bioseco zaowocuje w przyszłości doskonałym produktem dla branży lotniczej.



PARTNERZY
PROGRAMU



Największy regionalny port lotniczy w Polsce. W 2017 r. 19 linii lotniczych oferowało 100 połączeń #PROSTO-zKRAKOWA na 4 kontynenty. Ze względu na szeroki zakres wyzwań logistycznych, współpraca z lotniskiem to szansa dla startupów na wdrożenie innowacyjnych rozwiązań i przygotowanie produktu do wymagających warunków rynkowych.

www.krakowairport.pl



Innowacyjna firma inżynierska, sprzedająca swoje produkty na 5 kontynentach. Zatrudnia ok. 800 osób, w większości inżynierów i specjalistów R&D. Posiada szerokie doświadczenie w budowaniu sieci dystrybucji dla przemysłu i stale adaptuje innowacje. Specjalizuje się m.in. w projektowaniu konstrukcji pojazdów i maszyn przemysłowych, elektronice, systemach pomiarowych i produkcji narzędzi dla przemysłu lotniczego oraz automotive.

www.ec-grupa.pl



Jeden z wiodących dostawców robotyki i automatyki przemysłowej w Polsce z trzydziestoletnią tradycją. Firma specjalizuje się w kompleksowej automatyzacji zakładów produkcyjnych oraz jest liderem w obszarze edukacji Inżynierów 4.0

www.astor.com.pl



Lider polskiego rynku budowlanego z blisko pięćdziesięcioletnią tradycją. Notowany na GPW Budimex zatrudnia dziś ponad 6 tys. specjalistów i współpracuje z 12 tys. kontrahentów, realizując ponad 100 kontraktów rocznie.

www.budimex.pl



Rodzinna firma z trzydziestoletnią tradycją w usługach inżynierskich. Zajmuje się przede wszystkim projektowaniem i produkcją elektroniki oraz rozbudowuje swoje portfolio w obszarze rozwiązań dla smart factory.

www.fideltronik.com



Największa polska firma w branży oświetleniowej, której produkty sprzedawane są w 100 krajach świata. Swoją pozycję rynkową ES-SYSTEM buduje od ponad 27 lat i oświetlił w tym czasie niezliczoną ilość galerii, biur, hoteli oraz obiektów przemysłowych i sportowych.

www.essystem.pl



Lider wśród polskich producentów okien posiadający 3 tysiące salonów w 13 krajach. Firma, której misją jest łączenie ergonomii i designu, wytwarza rocznie około 1,5 miliona okien.

www.oknoplast.com.pl



Producent kotłów grzewczych i ogólnopolski dostawca usług w zakresie obróbki blach. Firma o ponad dwudziestoletnim doświadczeniu w branży, posiadająca nowoczesny park maszynowy w Zatorze.

www.protech-wkg.pl



Firma oferująca nowoczesne rozwiązania w obszarze ruchomej radiokomunikacji lądowej, głównie dla rynku kolejowego. Radionikę tworzy zespół ekspertów z ponad dwudziestoletnim doświadczeniem na rynku.

www.radionika.com



Producent armatek śnieżnych, wysięgników i systemów naśnieżania z prawie trzydziestoletnią tradycją. Sprzęt tej marki pracuje w wielu ośrodkach narciarskich w Europie i Azji.

www.supersnow.pl



Firma zajmującą się projektowaniem, produkcją i serwisem rozwiązań w zakresie systemów sterujących dla rynków lotniczego i energetycznego.

www.woodward.com



Międzynarodowy koncern technologiczny obecny na liście Fortune Global 500. Światowy lider rozwiązań dla energetyki, elektrotechniki, przemysłu, infrastruktury i transportu.

www.siemens.com



Producent nowoczesnych posadzek poliuretanowych i epoksydowych o szerokim zastosowaniu w branży budowlanej.

www.syntaj.com



KPT ScaleUP

Krakowski Park Technologiczny
ul. Podole 60, 30-394 Kraków

tel. 12 640 19 40
www.kpt.krakow.pl
scaleup@kpt.krakow.pl



Projekt współfinansowany z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020.