

Klastrowicz - to się oplaca ! Greenvit sp. z o.o. o członkostwie w Klastrze NUTRIBIOMED

Rozmowa z p. Rafałem Pietruszyńskim, prezesem spółki Greenvit, będącej producentem wysokiej jakości ekstraktów roślinnych, naturalnych surowców dla przemysłu spożywczego i paszowego, nagrodzonej w czerwcowym plebiscycie „Polska firma przyszłości” tytułem „Lider produkcji MŚP” w regionie północno-wschodnim.

Dlaczego akurat Klaster NUTRIBIOMED? Klastrowicz działających w podobnej branży jest przecież o wiele więcej i to zlokalizowanych bliżej Państwa siedziby, niż oddalony o ponad 400km Wrocław?

Wbrew pozorom, klastrowicz o podobnym profilu i działających w interesującej nas branży na terenie naszego województwa prawie nie ma, a jeżeli są, to istnieją jedynie na papierze. Wirtualny klaster, w którym nic się nie dzieje, nas natomiast w ogólnie nie interesuje. Wybraliśmy NUTRIBIOMED, gdyż oprócz tego, że profil merytoryczny pasował idealnie do specyfiki naszej działalności, klaster stanowił dla nas przykład żywej platformy współpracy i powiązania, w którym rzeczywiście już na pierwszy rzut oka widać aktywność. Jednak głównym argumentem, który zdecydował o przystąpieniu akurat do tego klastra, była możliwość korzystania z infrastruktury Zakładu Doświadczalnego. Żaden inny klaster w Polsce nie udostępnia swym członkom takich narzędzi, a dla nas, jako firmy zorientowanej na rozwój, takie narzędzia były wówczas- i zresztą są nadal- bardzo cenne.

Jakie wymierne korzyści niematerialne i materialne przynosi Państwu uczestnictwo w klastrowicz?

Największą korzyścią, jaką wiążemy z członkostwem w klastrowicz, a której nie odnieśliśmy nigdzie indziej, jest wymiana wiedzy i doświadczenia. Dotyczy to zarówno interakcji z uczelniami wyższymi i innymi firmami, jak również z zespołem koordynatora klastra- WPT S.A., w tym szczególnie pracownikami Zakładu Doświadczalnego, których wiedza i doświadczenie wielokrotnie okazała się dla nas cenna. Na przestrzeni lat działalności firmy, nasz punkt widzenia się zmienił. Dorośliśmy do tego, by docenić kontakt z uczelniami i podjąć działania w kierunku łączenia zdobyczy nauki z biznesem. Widzimy wyraźnie, jak wiele korzyści możemy dzięki temu odnieść. Klaster daje możliwość podążania tą drogą i czerpania z wymiany wiedzy pomiędzy nauką a biznesem pełnymi garściami.

Z kolei namacalną, czysto materialną korzyścią, jaką ostatnio odnieśliśmy w związku z członkostwem w klastrowicz, był zakup działki przemysłowej, na bardzo



Rafał Pietruszyński, prezes Greenvit sp. z o.o.

korzystnych warunkach, w Suwalskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej. By pozyskać grunt w tej strefie, musieliśmy spełnić jedno z kryteriów: zainwestować 9,1mln zł albo zatrudnić 35 osób. Nie muszę nadmieniać, że każda z opcji była dla nas, jako dla małej firmy, nie lada wyzwaniem. Na szczęście pojawiła się trzecia furtka: okazało się, że podmiot, który od ponad pół roku jest aktywnym członkiem klastra, zostaje zwolniony z konieczności spełnienia wymienionych warunków. Będąc w klastrowicz od 2013r, nie mieliśmy z tym żadnych problemów. Pozyskaliśmy więc działkę o powierzchni 2ha i staliśmy się członkiem strefy ekonomicznej, notując oszczędność na poziomie kilkuset tysięcy złotych, które teraz planujemy zainwestować w projekt B+R.

Gratuluję serdecznie! Rozumiem, że grunt będzie istotnym elementem napędowym rozwoju spółki. Proszę zatem opowiedzieć o Państwa planach na przyszłość, także w kontekście współpracy w ramach klastra?

Tak, istotnie. Działka, którą nabyliśmy jest częścią procesu inwestycyjnego. Kolejnym etapem jest zaangażowanie środków w projekt badawczo-rozwojowy, który szacujemy na ok. 5 mln zł. Prace badawcze, których będzie sporo, zamierzamy sfinansować z pomocą funduszy unijnych. Do końca 2020 r planujemy zainwestować w przedsięwzięcie kolejne 7 mln zł. Projekt kładzie nacisk na współpracę z uczelniami wyższymi, dlatego członkostwo w klastrowicz, które daje nam dostęp do tak szerokiego grona najwyższej rangi naukowców i wiedzy z interesującej nas branży, jest dla nas

nieocenione. Mamy nadzieję wzmocnić posiadane już kontakty i rozwinąć współpracę.

Planujemy także rozwijać działalność usługową związaną z prowadzeniem określonych technologii na zlecenie klientów. Tutaj, szczególnie na etapach początkowych, przydaje nam się możliwość korzystania z Zakładu Doświadczalnego, gdzie testujemy nasze rozwiązania w skali ćwierc-technicznej zanim zwiększymy ich skalę na przemysłową.

Kolejną gałęzią działalności, którą chcemy rozwinąć, jest eksport. Wiążemy nadzieję z dofinansowaniem w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia. Także klastr może nam pomóc w ekspansji na rynki międzynarodowe. Partnerzy biznesowi za granicą bardzo korzystnie postrzegają członkostwo w tego typu platformach współpracy, co znacznie ułatwia nawiązywanie kontaktów.



Targi VITAFOODS 2016 w Szwajcarii – członkowie klastra Greenvit i LE LOCH HEALTHCARE w towarzystwie pani prof. Iwony Wawer.

Czy odległość dla współpracy w ramach klastra, szczególnie z uczelniami, które w większości są zlokalizowane w obrębie aglomeracji wrocławskiej, nie stanowi dla Państwa przeszkodą? To wciąż ponad 400km w jedną stronę!

Absolutnie nie. Zwłaszcza, że drogi w Polsce uległy znacznej poprawie, pojawiły się nowe połączenia i podróż obecnie trasą S8 i dzięki nowej obwodnicy Łodzi A1 trwa zaledwie ok 4,5 godziny. To naprawdę niewiele w obliczu korzyści, jakie można odnieść dzięki współpracy w ramach klastra.

Jakie działania w klastrze są przez Państwa najlepiej widziane i z chęcią z nich Państwo korzystacie?

Przede wszystkim cenimy wszelkie działania wspierające, szkoleniowe i informujące o dotacjach unijnych. W gąszczu dostępnych programów i konkursów z wielu różnych dziedzin oraz natłoku informacji i ogromnej ilości źródeł, z których można

je pozyskać, cenna jest umiejętna selekcja, na którą sami nie mamy czasu. Działania prowadzone przez koordynatora są tutaj bardzo przydatne. Podobnie wszelkie pomysły wspólnej promocji, udział w targach, wyjazdy na misje zagraniczne i wszelkiego rodzaju networking międzynarodowy postrzegam jako bardzo trafione.

Uważam także, że Rada Klastra jest ciekawym wydarzeniem, choć przyznam, że na początku przygody z klastrem nie doceniałem w pełni tych spotkań. Z czasem zdałem sobie sprawę, jak ważny i cenny jest czas poświęcony na networking. Prawdą jest, że bardzo często najlepsze pomysły rodzą się przy kawie. Rozmowy z członkami klastra, w trochę odmiennej atmosferze od typowych interesów biznesowych załatwianych przy stole, dają niesamowitą okazję do wymiany doświadczeń: w krótkim czasie, w jednym miejscu, z wieloma ludźmi o różnych pomysłach. I to z częstotliwością raz na kwartał. Niezaprzeczalnie, ta możliwość to jedna z największych korzyści członkostwa w klastrze i szczerze namawiam wszystkich, by zaczęli z niej w pełni korzystać.

Czy uważa Pan Zakład Doświadczalny za narzędzie korzystne i potrzebne członkom klastra? Dlaczego?

W dwóch słowach: super miejsce! Duża ilość różnych urządzeń, szeroki zakres możliwości umożliwiający testowanie i wdrażanie nowych pomysłów, znacznie szerszy niż posiadany przez nas park maszynowy, a do tego kompleksowa obsługa i wysoce kompetentny, pomocny zespół pracowników, zapewniający wsparcie na każdym etapie procesu. Polecam szczerze! Spektrum wariantów w ZD świetnie się komponuje z nowymi pomysłami. Czasami w procesie rozwoju technologii pojawia się problem znalezienia miejsca, w którym można by było przeprowadzić proces w skali pilotażowej, zanim zapadnie decyzja o potężnej inwestycji własnych środków na zakup i wdrożeniu nowej technologii i nowych urządzeń w skali przemysłowej. ZD to unikatowe miejsce w Polsce, gdzie za naprawdę niewielkie pieniądze taką możliwość otrzymujemy, zresztą w gratisie z całym zapleczem pozostałych urządzeń, których w takiej kombinacji i o takim potencjale nie znajdziemy nigdzie, a z których możemy dowolnie korzystać w ramach najmu ZD.

oczywiście zdaję sobie sprawę, że profile członków klastra są różne i nie każdy jest związany z produkcją, ale uważam że w przypadku tych ostatnich, których jest wśród nas jednak sporo, ZD jest zdecydowanie niedoceniany, a szkoda.

Jeśli można by było coś zmienić, jakiego typu zmiany, ułatwienia, nowe usługi itp. klastra i koordynatora Pan Prezes by proponował,

które byłyby atrakcyjne z punktu widzenia członków klastra?

Z punktu widzenia Greenvit, NUTRIBIOMED jest naprawdę dobrze działającym klastrem. Ponieważ zawsze można zrobić coś, by było jeszcze lepiej, proponuję położyć większy nacisk na internacjonalizację. Więcej inicjatyw promujących wspólne wyjazdy zagraniczne, działania wspierające eksport członków, udział w targach i misjach zagranicznych - te działania są czymś, co może okazać się bardzo korzystne dla rozwoju sektora firm skupionych w klastrze, a tym samym całego powiązania klastrowego.

W jakim kierunku Państwa zdaniem, powinien rozwijać się klastrowy NUTRIBIOMED?

Zdecydowanie w kierunku internacjonalizacji. Czas wyjść z polskiego ogródka i w pełni pokazać się na arenie międzynarodowej. Myślę, że pomocna w tych działaniach byłaby certyfikacja klastra NUTRIBIOMED przez ESCA, najpierw w kierunku Bronze Label, a następnie Silver Label, jako dowód posiadanych kompetencji i potencjału rozwojowego, który może przetrzeć szlaki klastra na drodze ekspansji międzynarodowej.



Próżniowa suszarnia taśmowa - hala produkcyjna Greenvit w Zambrowie

Jaki zakres własnej działalności usługowej, czy palety produktów bylibyście Państwo skłonni zaproponować, gdyby dziś klastrowy chciał stworzyć skonsolidowaną klastrową (nie tylko proponowaną przez koordynatora) ofertę dla rynku polskiego i światowego?

Oprócz całego portfolio produktów w postaci ekstraktów i usług związanych z wynajmem urządzeń

i technologii, które posiadamy, możemy zaproponować uzupełnienie oferty klastra o podniesienie skali procesów związanych z ekstrakcją, koncentracją i suszeniem do rozmiarów przemysłowych. Biorąc pod uwagę fakt, że uczelnie prowadzą te procesy w warunkach laboratoryjnych, a Zakład Doświadczalny w skali półprzemysłowej, nasz park maszynowy i możliwość prowadzenia tych procesów na pełną skalę przemysłową stanowią świetne uzupełnienie tego łańcucha. Możemy stanowić dla członków klastra (jak również klientów klastra) albo ostatnie ogniwo na etapie opracowywania technologii potwierdzające jej działanie w rzeczywistym środowisku przemysłowym, albo świadczyć dla nich usługę produkcji kontraktowej, niwelując konieczność ogromnej inwestycji w park maszynowy dedykowany procesom ekstrakcji.

Czy zachęcałby Pan inne podmioty do przystąpienia do klastra?

Oczywiście, że tak. Im więcej nas, tym lepiej.

Jakie byłyby to podmioty?

Przed wszystkim firmy, które są zainteresowane współpracą z uczelniami. Uważamy, że wymiana wiedzy pomiędzy nauką a biznesem i wymiana doświadczeń jest kluczem do rozwoju. Nie jesteśmy zainteresowani powiększaniem klastra o podmioty, które staną się częścią tej platformy dla samego „papierka”, a potem słuch o nich zaginie. Nie chodzi także o to, by każdy interesował się wyłącznie swoimi sprawami - bo po co wówczas klastrowy? Można to robić i bez niego. Zależy nam na członkach, którzy będą wzbogacać klastrowy o własne kompetencje i portfolio, poszerzając zakres potencjalnej współpracy i angażując się w podejmowane inicjatywy. Dotyczy to różnych branż np. doradczych, usługowych, produkcyjnych.

Jak Pan Prezes by je chciał zachęcić, jakimi argumentami?

Bardzo prostymi:

NUTRIBIOMED to klastrowy nr 1 w Polsce w swojej branży i dziedzinie.

NUTRIBIOMED to jedyny klastrowy, który dysponuje takim parkiem maszynowym i udostępnia go swym członkom.

Dziękuję serdecznie za rozmowę.