

NAZWA PROGRAMU OPERACYJNEGO:
WIELKOPOLSKI REGIONALNY PROGRAM OPERACYJNY NA LATA 2014-2020

NUMER I NAZWA OSI PRIORYTETOWEJ W RAMACH PROGRAMU OPERACYJNEGO:
OŚ PRIORYTETOWA 1: INNOWACYJNA I KONKURENCYJNA GOSPODARKA

NUMER I NAZWA DZIAŁANIA W RAMACH OSI PRIORYTETOWEJ:
DZIAŁANIE 1.5 WZMOCNIENIE KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

NUMER I NAZWA PODDZIAŁANIA W RAMACH DZIAŁANIA:
PODDZIAŁANIE 1.5.2 WZMOCNIENIE KONKURENCYJNOŚCI KLUCZOWYCH OBSZARÓW GOSPODARKI REGIONU

DATA ROZPOCZĘCIA PROJEKTU:

19.12.2015 R.

DATA ZAKOŃCZENIA PROJEKTU:

30.08.2016 R.

CAŁKOWITA WARTOŚĆ PROJEKTU:

3 634 444,51 ZŁ

KWOTA KOSZTÓW KWALIFIKOWALNYCH:

2 807 055,43 ZŁ

KWOTA DOFINANSOWANIA:

920 714,18 ZŁ

OPIS PRZEDMIOTU PROJEKTU:

PRZEDMIOTEM PROJEKTU JEST ZAKUP SPECJALISTYCZNYCH MASZYN I OPROGRAMOWANIA, KTÓRE POZWOLĄ FIRMIE NA ROZSZERZENIE SWOJEJ OFERTY ORAZ PODNIESIENIE KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA, M.IN. DZIĘKI WDROŻENIU DO SPRZEDAŻY WYNIKÓW PRZEPROWADZANYCH PRAC BADAWCZO-ROZWOJOWYCH.

PROJEKT BĘDZIE REALIZOWANY W MIEJSCOWOŚCI KOWALEW (POWIAT PLESZEWSKI, GMINA PLESZEW). REALIZACJA OBEJMUJE ZAKUP:

- WYCINARKI LASEROWEJ;
- PRASY KRAWĘDZIOWEJ;
- WÓZKA WIDŁOWEGO ELEKTRYCZNEGO;
- LICENCJI SOLIDWORKS;
- LICENCJI NA NAJNOWSZE PAKIETY OFFICE.

REALIZACJA PROJEKTU UMOŻLIWI:

WDROŻENIE DO OFERTY PRZEDSIĘBIORSTWA:

NOWYCH PRODUKTÓW :

- UCHWYTÓW DO TELEWIZORA;
- KOSZY DO PIECA;

ULEPSZONYCH PRODUKTÓW:

- KOTŁÓW GRZEWCZYCH CENTRALNEGO OGRZEWANIA;
- OBUDÓW DO MASZYN;

- OSŁON;
- RÓŻNEGO RODZAJU PRZESŁON;
- ŚCIANEK ZAMYKAJĄCYCH;
- ŚCIANEK WLOTU;
- KOŁNIERZY;
- OBUDÓW KANAŁU.

DO POZOSTAŁYCH CELÓW JAKOŚCIOWYCH I ILOŚCIOWYCH PROJEKTU NALEŻĄ:

- ZWIĘKSZENIE JAKOŚCI OFEROWANYCH PRODUKTÓW I USŁUG;
- MOŻLIWOŚĆ OBSŁUGI WSZYSTKICH NAPŁYWAJĄCYCH DO PRZEDSIĘBIORSTWA ZLECEŃ;
- ZWIĘKSZENIE INNOWACYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA;
- ZDOBYCIE NOWYCH KLIENTÓW I POSZERZENIE RYNKÓW ZBYTU;
- ZWIĘKSZENIE ROZPOZNAWALNOŚCI MARKI WNIOSKODAWCY;
- UDOSKONALENIE PROCESU PRODUKCYJNEGO, A TAKŻE SPOSOBU ZARZĄDZANIA FIRMA I MARKETINGU PRZEDSIĘBIORSTWA.

CELE I REZULTATY PROJEKTU:

PPHU INSTAL CHEMIK RAUHUT BORYKAŁO SIĘ Z PROBLEMAMI, KTÓRE UNIEMOŻLIWIŁY MU ZDOBYCIE LEPSZEJ POZYCJI RYNKOWEJ I WZROSTU KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA. DO NAJWAŻNIEJSZYCH Z NICH NALEŻAŁY ELEMENTY ZWIĄZANE Z BRAKIEM MOŻLIWOŚCI:

- ZAPEWNIENIA NAJWYŻSZEJ JAKOŚCI PRODUKTÓW I USŁUG;
- OBSŁUGI WSZYSTKICH NAPŁYWAJĄCYCH DO PRZEDSIĘBIORSTWA ZLECEŃ;
- NIEZADOWALAJĄCYM STOPNIU INNOWACYJNOŚCI OFERTY PRZEDSIĘBIORSTWA, JAK I TEJ SAMEJ TECHNOLOGII PRZEZ NIĄ POSIADANEJ.

WYMIENĆ TU RÓWNIEŻ NALEŻY TAKIE POTRZEBY JAK:

- CHĘĆ ZDOBYCIA NOWYCH ODBIORCÓW OFEROWANYCH PRODUKTÓW I USŁUG ORAZ POSZERZENIA RYNKÓW ZBYTU;
- ZWIĘKSZENIE ROZPOZNAWALNOŚCI MARKI WNIOSKODAWCY

ZARÓWNO BARIERY JAK I POTRZEBY ZGŁASZANE PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWO STANOWIŁY PODSTAWĘ DO PODJĘCIA DECYZJI O REALIZACJI PRZEDSIĘWZIĘCIA.

CELE PROJEKTU BĘDĄ ZGODNE ZE STRATEGIĄ ROZWOJU WOJEWÓDZTWA WIELKOPOLSKIEGO DO 2020 ROKU, DOT. M.IN. ZWIĘKSZENIA INNOWACYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW, STRATEGIĄ NA RZECZ INTELIGENTNEGO I ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU SPRZYJAJĄCEGO WŁĄCZENIU SPOŁECZNEMU EUROPA 2020, POSTULUJĄCĄ O ZWIĘKSZENIA ZATRUDNIENIA CZY WZROST KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW ORAZ STRATEGIĄ ROZWOJU POWIATU PLESZEWSKIEGO, DOT. POPRAWY JAKOŚCI ŚRODOWISKA, M.IN. POPRZEZ ZWIĘKSZENIE WYKORZYSTANIA ENERGII ZE ŹRÓDEŁ ODNAWIALNYCH.

REALIZACJA PROJEKTU BĘDZIE ZGODNA Z WW. CELAMI STRATEGICZNYMI DZIĘKI UTWORZENIU PRZEZ WNIOSKODAWCĘ NOWYCH MIEJSC PRACY, A



TAKŻE UDOSKONALENIU KOTŁÓW GRZEWCZYCH , KTÓRE WPISUJĄ SIĘ W BRANŻĘ EKOINNOWACYJNĄ.

DODATKOWO CELE PROJEKTU SĄ ZGODNE Z MISJĄ FIRMY, KTÓRA MÓWI O DĄŻENIU DO DOSTARCZANIA WYSOKIEJ JAKOŚCI USŁUG CIĘCIA I GIĘCIA DZIĘKI WYKORZYSTANIU ZAAWANSOWANYCH TECHNOLOGII , CO DOKONA SIĘ POPRZECZ INWESTYCJĘ W NOWE MASZYNY.

REALIZACJA PROJEKTU POZWOLI NA:

- WZROST JAKOŚCI PRODUKTÓW I USŁUG;
- ZWIĘKSZENIE MOCY PRODUKCYJNYCH, CO JEST RÓWNOZNACZNE Z MOLIWOŚCIĄ OBSŁUGI WIĘKSZEJ LICZBY ZLECEŃ, A WIĘC ZADOWOLENIU WSZYSTKICH KLIENTÓW PRZEDSIĘBIORSTWA;
- PODNIESIENIE ZAAWANSOWANIA TECHNOLOGICZNEGO PARKU MASZYNOWEGO ORAZ INNOWACYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA;
- UMOCNIENIE KONTAKTÓW Z KLIENTAMI ORAZ ZDOBYCIE NOWYCH KONTRAHENTÓW.