

Toolkit comun Euromed pentru inovare sustenabilă și acces pe piață



Sustainable Transitions Connect project is funded by the @European Union, Cluster Business Connect is carried out under the @Euromed Clusters Forward project, implemented by @ANIMA Investment Network and led by @Berytech



Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Cuprins

Toolkit comun Euromed pentru inovare sustenabilă și acces pe piață	0
Cuprins	1
1. Scopul și poziționarea toolkit-ului	4
2. Utilizatori țintă	4
Utilizatori principali:	5
Utilizatori secundari:	5
3. Cum se utilizează toolkitul	6
Modul 1 – Înțelegerea contextului de inovare sustenabilă în regiunea Euromed	7
Obiectiv	7
Ce învață utilizatorii în acest modul	7
Instrument 1.1 – Șablon de structurare a ecosistemului Euromed	8
Instrument 1.2 – Fișă de lucru pentru poziționarea în lanțul valoric	9
Modulul 2 – Comunicare interculturală și de business în regiunea Euromed	11
Obiectiv	11
Instrumentul 2.1 – Listă de verificare pentru pregătirea interculturală	11
Modulul 3 – Identificarea nevoilor de inovare și colaborare	15
Obiectiv	15
Instrumentul 3.2 – Instrument de evaluare a nivelului de pregătire pentru parteneriat	16
Modulul 4 – Strategie de acces pe piață pentru țările din regiunea euro-mediteraneană	18
Obiectiv	19
Instrumentul 4.1 – Plan de structurare a strategiei de acces pe piață în regiunea euro-mediteraneană	20
Instrumentul 4.2 – Instrument pentru decizia de continuare sau oprire (Go / No-Go)	22
Modulul 5 – Modele de afaceri sustenabile și bazate pe inteligență artificială	24
Obiectiv	24
Instrumentul 5.1 – Plan de structurare a modelului de afaceri în domeniul tehnologiilor curate	24
Modulul 6 – Transformarea întâlnirilor de afaceri în parteneriate și proiecte pilot	28
Instrumentul 6.1 – Listă practică de verificare pentru scrisori de intenție și acorduri de cooperare	29
Modulul 7 – Mecanisme de finanțare pentru inovare orientată către sustenabilitate	34





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Obiectiv	34
Modulul 8 – Monitorizarea rezultatelor și consolidarea colaborării pe termen lung	38
Obiectiv	38
4. Cum pot utiliza clusterelor acest instrument	43





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Ghid rapid pentru IMM-uri

Cum să folosești acest toolkit în funcție de **timpul disponibil**



Dacă ai 1 zi

- ✓ Pregătire pentru o întâlnire sau o decizie
- ✓ Poziționare în lanțul valoric
- ✓ Evaluarea nevoilor de inovare
- ✓ Instrument GO / NO-GO

Rezultat: Claritate asupra priorităților și direcției.



Dacă ai 1 săptămână

- ✓ Pregătire pentru un eveniment **de matchmaking sau o misiune**
- ✓ Cartografierea ecosistemului
- ✓ Checklist intercultural
- ✓ Canvas strategie de piață
- ✓ Model de business cleantech

Rezultat: Plan structurat de colaborare.



Dacă ai 1 misiune

- ✓ Transformă întâlnirile în **parteneriate**
- ✓ Checklist LOI / MoU
- ✓ Notă conceptuală pentru proiect pilot
- ✓ Cartografiere oportunități de finanțare

Rezultat: Pași concreți de follow-up.



Pentru impact pe termen lung

- ✓ **Susține și scalează** colaborarea
- ✓ Indicatori de sustenabilitate și impact
- ✓ Verificare pregătire pentru finanțare
- ✓ Plan de acțiune post-proiect

Rezultat: Parteneriate durabile și finanțate.

**Alege instrumentele potrivite timpului și obiectivelor tale.
Incepe simplu, crește inteligent!**



1. Scopul și poziționarea toolkit-ului

Toolkitul Comun Euromed este un instrument practic de sprijin decizional și operațional, conceput pentru a ajuta IMM-urile și alți actori din regiunea euro-mediteraneană să treacă de la interes și networking la colaborare structurată, acces pe piață și implementare.

Acesta sprijină utilizatorii să:

- identifice oportunități concrete de colaborare UE–Sud Med;
- conceapă strategii realiste de acces pe piață;
- structureze soluții sustenabile și integrate cu AI;
- transforme activitățile de matchmaking și misiunile economice în:
 - parteneriate de afaceri,
 - proiecte pilot,
 - Scrisori de Intenție (LOI) sau Memorandumuri de Înțelegere (MoU),
 - concepte pregătite pentru finanțare.

Toolkitul susține direct:

- **Obiectivul Specific 1 – Colaborare și Parteneriat**
- **Obiectivul Specific 2 – Acces pe Piață & Inovare**

2. Utilizatori țintă

Toolkitul este conceput pentru utilizare practică, nu pentru analiză de politici publice.



Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Utilizatori principali:

- IMM-uri și scale-up-uri active în:
 - inovare climatică,
 - energie regenerabilă,
 - cleantech,
 - decarbonizare industrială,
 - digitalizare și inteligență artificială;
- membri ai clusterelor și manageri de cluster.

Utilizatori secundari:

- agenții de inovare și organizații de sprijin pentru afaceri;
- organizații de cercetare și transfer tehnologic;
- actori publici sau semi-publici implicați în tranziția industrială.

Nu este necesară experiență anterioară în finanțări UE sau internaționalizare.





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

3. Cum se utilizează toolkitul

Toolkitul este conceput pentru a fi flexibil și practic și poate fi utilizat fie pas cu pas, fie modular, în funcție de nevoile și experiența utilizatorului.

Utilizarea pas cu pas este recomandată organizațiilor care sunt la început în cooperarea transfrontalieră sau în accesul pe piețe externe, deoarece modulele sunt construite progresiv – de la înțelegerea ecosistemului, la dezvoltarea parteneriatelor, proiecte pilot și pregătire pentru finanțare.

Utilizarea modulară permite utilizatorilor mai experimentați să selecteze doar modulele relevante pentru un obiectiv specific, cum ar fi pregătirea pentru un eveniment de matchmaking, intrarea pe o piață nouă sau dezvoltarea unui proiect pilot.

Fiecare modul include:

- un obiectiv clar,
- o explicație a rezultatelor care trebuie atinse,
- instrumente concrete care trebuie completate.

Utilizatorii sunt încurajați să completeze direct tabelele și să reutilizeze instrumentele în cadrul întâlnirilor, misiunilor și activităților de follow-up, actualizându-le pe măsură ce colaborarea evoluează.





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Modul 1 – Înțelegerea contextului de inovare sustenabilă în regiunea Euromed

Obiectiv

Permite utilizatorilor să înțeleagă unde există oportunități în regiunea Euromed și cum sunt structurate lanțurile valorice între piețele UE și Sud Med.

Ce învață utilizatorii în acest modul

- identifică sectoare relevante;
- identifică și structurează actorii-cheie;
- identifică complementarități și lacune;
- își poziționează rolul în lanțul valoric transfrontalier.

Acest modul ajută IMM-urile să evite căutarea aleatorie de parteneri și să se concentreze pe poziționarea strategică.



Instrument 1.1 – Șablon de structurare a ecosistemului Euromed

Introducere și context

Colaborarea de succes în regiunea euro-mediteraneană necesită o înțelegere clară a actorilor-cheie, a modului în care sunt structurate lanțurile valorice și a zonelor de complementaritate existente între ecosistemele din UE și din Sudul Mediteranei. În absența acestei imagini de ansamblu, activitățile de matchmaking și misiunile economice riscă să rămână la un nivel generic și să genereze rezultate limitate.

Acest instrument sprijină Faza de pregătire, ajutând IMM-urile, managerii de cluster și actorii din domeniul inovării să configureze rapid părțile interesate relevante din domeniile inovării climatice, energiei regenerabile, practicilor industriale sustenabile, decarbonizării și digitalizării (inclusiv inteligența artificială). Instrumentul permite identificarea oportunităților, a lacunelor și a potențialilor parteneri într-un mod structurat și comparabil.

Șablonul este conceput să fie simplu, practic și iterativ, funcționând ca document de lucru înainte, în timpul și după activitățile de matchmaking.

Cum se utilizează

Completați tabelul înaintea evenimentelor sau misiunilor de matchmaking pentru a structura analiza ecosistemului. Actualizați-l după întâlniri pentru a valida ipotezele inițiale, a integra noile informații obținute și a identifica oportunități concrete de colaborare.

Categorie	EU (țară / regiune)	Regiunea South Med (țară / regiune)
Industrii-cheie		
IMM-uri relevante		



Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Companii mari		
Clustere / rețele		
Entități de cercetare / R&D		
Autorități publice		
Investitori / fonduri		
Lacune / nevoi identificate		

Instrument 1.2 – Fișă de lucru pentru poziționarea în lanțul valoric

Introducere și context

În colaborările transfrontaliere, numeroase parteneriate nu avansează deoarece organizațiile nu sunt clar poziționate în cadrul lanțului valoric. În absența unei înțelegeri comune privind rolurile fiecărui actor și locul în care se creează valoarea adăugată, discuțiile rămân la un nivel generic, iar oportunitățile de colaborare sunt dificil de operaționalizat.

Acest instrument sprijină IMM-urile și ceilalți actori relevanți să își definească în mod clar rolul în lanțul valoric Euromed și să își formuleze contribuția specifică în domenii precum inovarea sustenabilă, energia regenerabilă, decarbonizarea și digitalizarea. Instrumentul facilitează o





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

intermediere mai focalizată, clarifică așteptările partenerilor și accelerează identificarea complementarităților între actorii din UE și cei din Sudul Mediteranei.

Fișa de lucru este concepută pentru a fi completată înaintea activităților de matchmaking și reutilizată în timpul întâlnirilor, pentru a orienta discuțiile către formate concrete de colaborare.

Cum se utilizează

Bifați rolul principal pe care îl aveți în lanțul valoric și descrieți pe scurt modul în care generați valoare adăugată. Indicați apoi în ce domenii aveți nevoie de parteneri pentru a trece de la idee la implementare sau acces pe piață.

- Furnizor de tehnologie / soluții
- Integrator de sisteme
- Utilizator industrial / sit pilot
- Furnizor de servicii
- Partener de cercetare / testare

Principala dumneavoastră contribuție în lanțul valoric:

.....

.....

.....

Unde aveți nevoie de parteneri pentru a avansa?

.....

.....

.....



Modulul 2 – Comunicare interculturală și de business în regiunea Euromed

Obiectiv

Reducerea riscurilor de colaborare cauzate de diferențe culturale și organizaționale.

Ce învață utilizatorii în acest modul

Utilizatorii:

- se pregătesc pentru întâlniri și negocieri transfrontaliere;
- își adaptează stilurile de comunicare;
- clarifică procesele decizionale;
- reduc neînțelegerile care pot întârzi dezvoltarea parteneriatelor.

Acest modul este deosebit de relevant înaintea **misiunilor economice și a întâlnirilor B2B**.

Instrumentul 2.1 – Listă de verificare pentru pregătirea interculturală

Introducere și context

Colaborarea transfrontalieră în regiunea euro-mediteraneană presupune adesea diferențe semnificative în stilurile de comunicare, în modul de luare a deciziilor și în cultura organizațională. Atunci când aceste diferențe nu sunt anticipate și înțelese din timp, ele pot încetini negocierile, pot genera interpretări eronate sau pot afecta nivelul de încredere dintre parteneri.

Această listă de verificare îi sprijină pe utilizatori să se pregătească pentru primele interacțiuni cu parteneri noi, printr-o analiză atentă a aspectelor culturale și organizaționale care influențează cooperarea. Instrumentul contribuie la desfășurarea unor întâlniri mai eficiente, la stabilirea unor așteptări clare și la construirea unei colaborări fluide încă din etapa inițială.



Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Instrumentul este deosebit de util înaintea primelor întâlniri de afaceri, a misiunilor economice sau a discuțiilor online și poate fi reluat pe parcurs, pe măsură ce parteneriatele se dezvoltă și se consolidează.

Cum se utilizează

Completați lista de verificare înaintea primei întâlniri cu un partener nou, pentru a identifica eventualele riscuri și pentru a vă adapta corespunzător modul de comunicare și abordarea relației de colaborare.

- Știu cine ia deciziile din partea partenerului
- Înțeleg ritmul în care se iau deciziile
- Am clarificat așteptările privind termenele
- Am pregătit mesaje simple și clare
- Am identificat sensibilitățile culturale (ierarhie, grad de formalitate)

Principalele riscuri identificate:

.....

.....

.....

Instrumentul 2.2 – Protocol de comunicare în cadrul parteneriatului

Introducere și context

Parteneriatele eficiente nu se bazează doar pe interese comune, ci și pe o comunicare clară și bine structurată. În colaborările transfrontaliere din spațiul euro-mediteranean, responsabilitățile neclar definite, comunicarea sporadică sau procesele decizionale ambigue conduc frecvent la întâzieri sau la pierderea dinamismului după discuțiile inițiale.





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Acest instrument sprijină partenerii să stabilească, încă din fazele incipiente ale colaborării, un cadru comun de comunicare. Prin convenirea unor reguli de bază privind comunicarea, a rolurilor și a procedurilor de validare, se reduc neînțelegerile și se creează o relație de lucru mai previzibilă și mai eficientă.

Protocolul este recomandat a fi definit la scurt timp după prima discuție consistentă, atunci când există un interes reciproc pentru aprofundarea cooperării.

Cum se utilizează

După prima discuție consistentă cu un potențial partener, conveniți de comun acord asupra aspectelor menționate mai jos și consemnați-le în tabel, pentru a ghida comunicarea și procesul decizional pe parcursul colaborării.

Stabiliți aceste elemente imediat după prima conversație serioasă privind posibila cooperare.

Aspect	Acord stabilit
Persoană principală de contact	
Canal de comunicare	<input type="checkbox"/> e-mail <input type="checkbox"/> întâlniri online <input type="checkbox"/> mesaje
Frecvență	<input type="checkbox"/> săptămânal <input type="checkbox"/> lunar <input type="checkbox"/> ad-hoc
Limba de lucru	<input type="checkbox"/> engleză <input type="checkbox"/> franceză <input type="checkbox"/> română
Validarea deciziilor	

- Suntem de acord asupra informațiilor sau contribuțiilor necesare pentru a trece la etapa următoare
- Responsabilitățile privind furnizarea acestor informații sunt clar stabilite
- Avem o înțelegere comună asupra progresului pe termen scurt (următoarele 1–3 luni)
- Am convenit asupra cel puțin unui rezultat concret care trebuie realizat în etapa următoare





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Observații / clarificări (opțional):

.....

.....

.....



Modulul 3 – Identificarea nevoilor de inovare și colaborare

Obiectiv

Sprijină IMM-urile să își formuleze clar nevoile, nu doar oferta pe care o propun.

Ce învață utilizatorii în acest modul

Utilizatorii:

- analizează lacunele interne și constrângerile existente;
- stabilesc prioritățile în materie de inovare și acces pe piață;
- transformă nevoile identificate în teme clare de colaborare.

Acest modul este esențial pentru o intermediere relevantă și eficientă a parteneriatelor.

Instrumentul 3.1 – Matrice de autoevaluare a nevoilor de inovare

Introducere și context

Inițiativele reușite de colaborare și acces pe piețe noi pornesc de la o înțelegere clară a lacunelor și limitărilor interne. De multe ori, IMM-urile pun accentul pe prezentarea soluțiilor pe care le oferă, însă progresul real depinde de identificarea riguroasă a provocărilor care necesită parteneri externi, deschidere către piețe noi sau resurse suplimentare.

Acest instrument îi ajută pe utilizatori să își evalueze în mod sistematic nevoile de inovare și dezvoltare, pe domenii-cheie relevante pentru inovarea sustenabilă și cooperarea internațională. Prin acordarea unui punctaj pentru fiecare domeniu, utilizatorii pot stabili prioritățile critice și pot orienta discuțiile privind parteneriatele către teme concrete și aplicabile.

Matricea contribuie la o colaborare mai bine direcționată și reduce riscul unor parteneriate nealiniate sau lipsite de focalizare.



Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Cum se utilizează

Acordați un scor fiecărui domeniu de la 1 (importanță redusă sau decalaj minor) la 5 (importanță ridicată sau decalaj semnificativ). Explicați pe scurt motivul punctajului acordat și identificați cea mai importantă nevoie care ar trebui să ghideze eforturile de colaborare.

Domeniu	Scor	Scurtă explicație
Decalaj tehnologic		
Barieră de acces pe piață		
Lacune de competențe / capacitate operațională		
Deficit de finanțare / dificultăți de extindere		

Nevoia prioritară:

.....

.....

.....

Instrumentul 3.2 – Instrument de evaluare a nivelului de pregătire pentru parteneriat

Introducere și context

După un prim schimb de idei favorabil, numeroase colaborări potențiale nu evoluează din cauza responsabilităților neclar definite în comunicare, a lipsei unui ritm constant de urmărire a discuțiilor sau a unor procese decizionale insuficient clarificate. Stabilirea unor reguli de bază





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

privind comunicarea și coordonarea încă din etapa inițială ajută partenerii să mențină dinamica și să consolideze încrederea reciprocă.

Această secțiune îi sprijină pe parteneri să convină asupra unor modalități practice de lucru, care să structureze comunicarea, să clarifice responsabilitățile și să definească modul în care sunt validate deciziile. Instrumentul este conceput pentru a asigura o colaborare eficientă și previzibilă, în special în contextul cooperării transfrontaliere din spațiul euro-mediteranean.

Cum se utilizează

După prima discuție relevantă, stabiliți de comun acord aspectele menționate mai jos și consemnați-l. Utilizați acest cadru ca reper pentru comunicarea și coordonarea pe tot parcursul colaborării.

Răspundeți la următoarele întrebări:

- Pot explica în mod clar nevoia mea
- Sunt deschis(ă) dezvoltării comune a unei soluții
- Pot aloca timp și resurse pentru această colaborare
- Accept asumarea unui risc împărțit

Nivel de pregătire: Scăzut Mediu Ridicat

1. Ce rezultat concret urmăresc pe termen scurt din această colaborare (de exemplu: proiect pilot, acord formal, testare de piață)?

.....

.....

.....





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

2. Ce presupuneri fac în prezent despre partenerul meu și ar trebui clarificate din timp pentru a evita neînțelegeri?

.....

.....

.....





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Modulul 4 – Strategie de acces pe piață pentru țările din regiunea euro-mediteraneană

Obiectiv

Srijinirea IMM-urilor în elaborarea unor strategii realiste și cu risc redus de intrare pe piață.

Ce învață utilizatorii în acest modul

Utilizatorii:

- selectează o modalitate adecvată de acces pe piață;
- evaluează riscurile și constrângerile existente;
- decid dacă avansează, ajustează strategia sau renunță la demers.

Context specific țărilor din Sudul Mediteranei – aspecte de luat în considerare pentru accesul pe piață

În elaborarea strategiilor de intrare pe piețele din Sudul Mediteranei, IMM-urile ar trebui să țină cont de următoarele elemente contextuale:

- **Termenele de reglementare pot fi mai lungi și mai puțin previzibile** decât pe piețele din Uniunea Europeană. Obținerea aprobărilor formale, a autorizațiilor sau a certificărilor poate necesita timp suplimentar și demersuri repetate de urmărire.
- **Procesul decizional combină adesea componente formale și informale.** Chiar dacă există proceduri clar definite, încrederea personală și interacțiunea constantă au un rol esențial în avansarea discuțiilor și finalizarea acordurilor.
- **Interacțiunea dintre sectorul public și cel privat este frecventă**, în special în domenii precum energia, infrastructura și sustenabilitatea. Strategia de acces pe piață trebuie să ia în considerare implicarea instituțiilor publice, a agențiilor sau a entităților cu participare de stat, alături de partenerii privați.





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Acest context trebuie reflectat în alegerea modalității de intrare pe piață, în stabilirea calendarului, în evaluarea riscurilor și în definirea măsurilor de diminuare a acestora în cadrul planului de acces pe piață.

Instrumentul 4.1 – Plan de structurare a strategiei de acces pe piață în regiunea euro-mediteraneană

Introducere și context

Intrarea pe o piață nouă din regiunea euro-mediteraneană presupune o serie de opțiuni strategice privind clienții vizați, partenerii locali, riscurile asumate și constrângerile operaționale. În absența unei abordări structurate, demersurile de acces pe piață pot deveni fragmentate și pot expune IMM-urile la riscuri inutile.

Acest instrument îi ajută pe utilizatori să sintetizeze elementele esențiale ale unei strategii coerente și realiste de acces pe piață într-un cadru unic și ușor de utilizat. El sprijină procesul decizional prin corelarea selecției pieței, a modalității de intrare și a propunerii de valoare cu o evaluare explicită a riscurilor și a măsurilor de diminuare a acestora.

Instrumentul este deosebit de util în pregătirea proiectelor pilot, a discuțiilor de parteneriat sau a deciziilor interne privind accesul pe piețele din regiunea euro-mediteraneană.

Cum se utilizează

Completați fiecare secțiune a planului concentrându-vă asupra unei singure țări sau regiuni țintă. Utilizați versiunea completată pentru a discuta, valida și ajusta strategia de acces pe piață împreună cu partenerii sau cu factorii de decizie din cadrul organizației.





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Element	Descriere
Țară / regiune vizată	
Client țintă	
Modalitate de intrare pe piață	<input type="checkbox"/> prin partener <input type="checkbox"/> prin distribuitor <input type="checkbox"/> proiect pilot
Propunere de valoare	
Riscuri principale	
Măsuri de diminuare a riscurilor	

Ce ipoteză specifică legată de această piață sau de acest tip de client ar influența decisiv succesul strategiei de intrare, dacă s-ar dovedi eronată?

.....

.....

.....

Care ar fi modalitatea cu cel mai redus nivel de risc pentru a testa această strategie de intrare pe piață înainte de a aloca resurse semnificative?

.....

.....

.....





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Instrumentul 4.2 – Instrument pentru decizia de continuare sau oprire (Go / No-Go)

Introducere și context

Nu toate oportunitățile de acces pe piață sau de colaborare trebuie valorificate imediat. În contextul euro-mediteranean, avansarea fără validarea adecvată a cererii de piață, a fiabilității partenerului sau a capacității interne poate conduce la utilizarea inefficientă a resurselor și la blocarea inițiativelor.

Acest instrument sprijină un proces decizional structurat și obiectiv, ajutând utilizatorii să evalueze dacă sunt îndeplinite condițiile esențiale pentru intrarea pe piață sau pentru implementarea unui proiect pilot. El încurajează o analiză realistă înainte de angajarea de timp, buget și resurse organizaționale.

Instrumentul este deosebit de util după primele discuții cu partenerii și înainte de lansarea proiectelor pilot, a parteneriatelor formale sau a unor inițiative semnificative de acces pe piață.

Cum se utilizează

Analizați fiecare afirmație și răspundeți cu onestitate. Continuați doar dacă sunt îndeplinite cel puțin patru condiții. În funcție de rezultat, decideți dacă mergeți mai departe (CONTINUARE), ajustați abordarea (AJUSTARE) sau suspendați inițiativa (OPRIRE).

1. Continuați doar dacă cel puțin 4 răspunsuri sunt DA:

- Nevoia de piață este validată
- Partenerul este identificat
- Riscurile sunt gestionabile
- Capacitatea internă este disponibilă
- Expunerea financiară este acceptabilă

Decizie: CONTINUARE AJUSTARE OPRIRE





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

2. Dacă această decizie se dovedește greșită, care ipoteză (piață, partener, capacitate internă sau costuri) este cel mai probabil cauza?

.....

.....

.....

3. Ce schimbare concretă ar putea transforma cel mai rapid această decizie din AJUSTARE sau OPRIRE în CONTINUARE?

.....

.....

.....



Modulul 5 – Modele de afaceri sustenabile și bazate pe inteligență artificială

Obiectiv

Sprijină dezvoltarea unor modele de afaceri scalabile, orientate către sustenabilitate.

Ce învață utilizatorii în acest modul

Utilizatorii:

- își definesc propunerea de valoare din perspectiva sustenabilității;
- integrează inteligența artificială acolo unde aceasta aduce un beneficiu clar și măsurabil;
- corelează impactul generat cu logica de venituri a modelului de afaceri.

Inteligența artificială trebuie inclusă doar în situațiile în care contribuie în mod evident la crearea de valoare.

Instrumentul 5.1 – Plan de structurare a modelului de afaceri în domeniul tehnologiilor curate

Introducere și context

Soluțiile sustenabile și din domeniul tehnologiilor curate generează impact real doar atunci când sunt integrate într-un model de afaceri viabil. Numeroase inițiative întâmpină dificultăți nu din cauza slăbiciunii tehnologice, ci pentru că legătura dintre problemă, soluție, impactul asupra mediului și mecanismul de generare a veniturilor nu este formulată clar.

Acest plan simplificat de structurare a modelului de afaceri îi ajută pe utilizatori să organizeze elementele esențiale ale unui model orientat către piață și fundamentat pe sustenabilitate. Instrumentul sprijină IMM-urile să clarifice modul în care soluția propusă creează valoare pentru clienți, produce beneficii de mediu și generează venituri, identificând totodată partenerii-cheie necesari pentru implementare.



Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Instrumentul este deosebit de util în pregătirea proiectelor pilot, a discuțiilor de parteneriat, a aplicațiilor pentru finanțare sau a deciziilor strategice interne.

Cum se utilizează

Completați fiecare secțiune a planului concentrându-vă asupra unei soluții concrete sau a unei idei de proiect. Formulați descrierile în mod concis și clar. Utilizați planul completat pentru a testa coerența modelului de afaceri și pentru a-l comunica eficient partenerilor, investitorilor sau altor părți interesate.

Secțiune	Conținut
Problema abordată	
Soluția propusă	
Beneficiu de sustenabilitate	
Rolul inteligenței artificiale (dacă este cazul)	
Clienți	
Mecanism de generare a veniturilor	
Parteneri-cheie	

1. Am identificat care este elementul cel mai slab sau mai incert al acestui model de afaceri în etapa actuală:

- Definirea problemei
- Gradul de maturitate al soluției
- Beneficiul de sustenabilitate
- Disponibilitatea clienților de a plăti





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

- Mecanismul de generare a veniturilor
- Dependența de parteneri

2. Dacă soluția are succes din punct de vedere tehnic, dar eșuează comercial, cauza cea mai probabilă ar fi:

- Cerere insuficientă din partea clienților
- Propunere de valoare neadecvată
- Probleme legate de preț sau de modelul de venituri
- Costuri ridicate de implementare sau extindere
- Acces limitat pe piață sau distribuție ineficientă
- Nepotrivire între cerințele proiectului și capacitățile partenerilor

Instrumentul 5.2 – Indicatori de performanță privind sustenabilitatea și impactul

Introducere și context

Demonstrarea sustenabilității și a impactului este esențială pentru parteneriate credibile, proiecte pilot și aplicații pentru finanțare în contextul euro-mediteranean. Cu toate acestea, impactul este adesea descris în termeni generali, fără indicatori clari care să poată fi măsurați și monitorizați în timp.

Acest instrument îi ajută pe utilizatori să selecteze un set restrâns și relevant de indicatori-cheie de performanță care reflectă atât impactul asupra mediului, cât și impactul economic. Concentrarea pe un număr limitat de indicatori sporește claritatea, facilitează monitorizarea și aliniaza rezultatele proiectului cu așteptările partenerilor, investitorilor și ale programelor de finanțare publică.

Instrumentul este deosebit de util în pregătirea proiectelor pilot, a rapoartelor de impact sau a aplicațiilor pentru finanțare.

Cum se utilizează

Selectați trei până la cinci indicatori care reflectă cel mai bine impactul preconizat al proiectului dumneavoastră. Alegeți indicatori care pot fi măsurați în mod realist și care sunt relevanți pentru piața țintă și pentru părțile interesate.





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

1. Selectați 3–5 indicatori relevanți pentru proiectul dumneavoastră:

- Reducerea emisiilor de CO₂
- Creșterea eficienței energetice
- Economii de costuri pentru clienți
- Locuri de muncă create
- Creșterea eficienței prin digitalizare

2. Indicatorii selectați sunt destinați în principal pentru a demonstra impactul către:

- Parteneri de afaceri
- Clienți / utilizatori finali
- Investitori
- Autorități publice / finanțatori
- Conducerea internă / fundamentarea deciziilor strategice

3. Indicatorii selectați pot fi măsurați în mod realist în faza de proiect pilot sau de implementare inițială prin:

- Date interne existente
- Măsurători operaționale simple
- Raportări din partea clienților sau partenerilor
- Estimări sau indicatori aproximativi (în faza inițială)
- Monitorizare externă sau sprijin din partea experților





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Modulul 6 – Transformarea întâlnirilor de afaceri în parteneriate și proiecte pilot

Obiectiv

Asigurarea faptului că activitățile de conectare a partenerilor conduc la rezultate concrete și documentate.

Ce învață utilizatorii în acest modul

Utilizatorii:

- structurează întâlnirile în jurul unor obiective clare;
- formalizează cooperarea;
- pregătesc proiecte pilot.

Context specific țărilor din Sudul Mediteranei – formalizarea parteneriatelor

În colaborările dintre Uniunea Europeană și țările din Sudul Mediteranei, trecerea de la întâlniri la parteneriate formale urmează adesea un ritm diferit față de colaborările exclusiv europene:

- **Construirea încrederii precede angajamentul formal.** Pot fi necesare mai multe interacțiuni înainte de semnarea unor scrisori de intenție sau acorduri de cooperare.
- **Alinierea informală este, de multe ori, o etapă prealabilă documentelor oficiale.** Înțelegerile verbale și consensul asupra direcției comune ar trebui consolidate înainte de redactarea angajamentelor scrise.
- **Rolurile dintre actorii publici și cei privați pot fi interdependente**, în special în proiectele pilot legate de tranziția energetică sau inovarea industrială. Clarificarea responsabilităților și a autorității decizionale încă din fazele incipiente contribuie la evitarea întârzierilor.





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Utilizatorii sunt încurajați să trateze scrisorile de intenție, acordurile de cooperare și notele conceptuale pentru proiecte pilot ca instrumente dinamice, care structurează colaborarea, menținând totodată flexibilitatea necesară adaptării la context.

Instrumentul 6.1 – Listă practică de verificare pentru scrisori de intenție și acorduri de cooperare

Introducere și context

Scrisorile de intenție și acordurile de cooperare reprezintă instrumente importante pentru formalizarea colaborării în etapele inițiale ale parteneriatelor transfrontaliere. Atunci când aceste documente sunt redactate fără suficientă claritate, pot genera așteptări nerealiste sau pot îngreuna continuarea eficientă a demersurilor comune.

Această listă de verificare îi ajută pe utilizatori să se asigure că elementele esențiale ale unui acord preliminar sunt clarificate înainte de semnare. Instrumentul contribuie la o înțelegere comună între parteneri și crește probabilitatea ca inițiativa să evolueze către activități concrete, precum proiecte pilot sau aplicații comune pentru finanțare.

Instrumentul este deosebit de util după discuții reușite de conectare între parteneri și înainte de formalizarea colaborării.

Cum se utilizează

Înainte de semnarea unei scrisori de intenție sau a unui acord de cooperare, analizați fiecare punct din listă și confirmați că toate aspectele esențiale au fost discutate și agreeate împreună cu partenerul. Utilizați lista ca etapă finală de validare pentru a vă asigura că există aliniere și pregătire reală pentru colaborare.





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

1. Înainte de semnare, confirmați:

- Obiectivul este clar definit
- Rolurile sunt stabilite
- Calendarul este clarificat
- Aspectele de confidențialitate sunt abordate
- Responsabilitățile pentru urmărirea pașilor următori sunt alocate

2. Scopul principal al acestei scrisori de intenție / acord de cooperare în această etapă este:

- Formalizarea interesului reciproc
- Pregătirea unui proiect pilot
- Susținerea unei aplicații pentru finanțare
- Testarea colaborării înainte de un angajament ferm
- Validare internă sau instituțională

3. După semnare, următorul pas concret preconizat este:

- O întâlnire tehnică de continuare
- Definirea unui proiect pilot
- Pregătirea unei propuneri de finanțare
- Testare de piață sau analiză de fezabilitate
- Negocierea unui contract formal

4. Ce ar trebui să se întâmple pentru ca această scrisoare de intenție / acest acord de cooperare să evolueze într-un parteneriat operațional și de durată?

.....

.....

.....





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Instrumentul 6.2 – Fișă de concept pentru proiect pilot

Introducere și context

Proiectele pilot reprezintă un mecanism esențial pentru testarea colaborării, validarea soluțiilor și reducerea riscurilor înaintea implementării la scară largă în contextul euro-mediteranean. Cu toate acestea, numeroase idei promițătoare rămân la nivel informal deoarece nu sunt structurate suficient de clar pentru a putea fi analizate, evaluate sau susținute de parteneri și finanțatori.

Această fișă de concept ajută utilizatorii să transforme o idee de colaborare într-o schiță clară și structurată de proiect pilot. Instrumentul sprijină alinierea între parteneri, facilitează procesul decizional intern și poate constitui baza pentru dezvoltări ulterioare, inclusiv aplicații pentru finanțare sau acorduri formale.

Instrumentul este deosebit de util imediat după activitățile de conectare între parteneri, atunci când există interes pentru trecerea de la discuții la testare practică.

Cum se utilizează

Completați fișa de concept concentrându-vă asupra unei idei concrete de proiect pilot. Formulați descrierile într-un mod concis și orientat către rezultate. Utilizați documentul completat ca bază de discuție cu partenerii pentru a valida domeniul de aplicare, rolurile și rezultatele așteptate.

Titlu:

.....
.....
.....





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Parteneri:

.....
.....
.....

Problema abordată:

.....
.....
.....

Soluția propusă:

.....
.....
.....

Durata:

.....
.....
.....





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Rezultate așteptate:

.....

.....

.....





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Modulul 7 – Mecanisme de finanțare pentru inovare orientată către sustenabilitate

Obiectiv

Îmbunătățirea capacității IMM-urilor de a identifica și accesa surse de finanțare adecvate.

Ce învață utilizatorii în acest modul

Utilizatorii:

- identifică și structurează sursele de finanțare disponibile;
- evaluează nivelul de pregătire pentru accesarea acestora;
- stabilesc pașii următori necesari.

Instrumentul 7.1 – Identificarea oportunităților de finanțare

Introducere și context

Accesul la finanțare adecvată este un factor critic pentru transformarea ideilor de colaborare și a proiectelor pilot în soluții scalabile. În contextul euro-mediteranean, oportunitățile de finanțare sunt diverse, dar adesea fragmentate între surse europene, naționale și private, ceea ce îngreunează identificarea opțiunilor cu adevărat relevante pentru IMM-uri.

Acest instrument îi ajută pe utilizatori să identifice și să compare în mod sistematic potențiale surse de finanțare, în funcție de relevanța și compatibilitatea lor strategică cu proiectul sau ideea de afaceri. Prin organizarea acestor opțiuni într-o imagine de ansamblu unitară, utilizatorii pot prioritiza oportunitățile realiste și pot evita alocarea de timp către programe sau investitori slab aliniați cu obiectivele lor.

Instrumentul este deosebit de util după definirea unui proiect pilot sau a unei strategii de acces pe piață și înainte de inițierea aplicațiilor pentru finanțare sau a discuțiilor cu investitori.





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Cum se utilizează

Enumerați potențiale surse de finanțare europene, naționale și private și evaluați pe scurt gradul de compatibilitate cu proiectul dumneavoastră. Utilizați această analiză pentru a prioritiza opțiunile cele mai promițătoare și pentru a planifica pașii următori privind inițierea demersurilor sau depunerea aplicațiilor.

Sursă	Program / investitor	Grad de potrivire
EU		
National		
Privat		

1. Sursele de finanțare identificate sunt potrivite în principal pentru:

- Explorare inițială sau studiu de fezabilitate
- Implementarea unui proiect pilot
- Intrare pe piață sau extindere
- Dezvoltare sau validare tehnologică
- Consolidarea capacității organizaționale

2. Principalele criterii utilizate pentru evaluarea gradului de potrivire a surselor de finanțare au fost:

- Alinierea cu obiectivele proiectului
- Condițiile de eligibilitate





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

- Dimensiunea finanțării și necesarul de cofinanțare
- Complexitatea aplicației și calendarul de depunere
- Valoarea strategică (vizibilitate, parteneriate, credibilitate)

3. Care sursă de finanțare pare cea mai realistă pe termen scurt și care este primul pas concret necesar pentru a o accesa?

.....

.....

.....

Instrumentul 7.2 – Autoevaluarea nivelului de pregătire pentru finanțare

Introducere și context

Identificarea oportunităților de finanțare nu este suficientă dacă proiectul nu este încă pregătit pentru a atrage fonduri. Numeroase aplicații sau discuții cu investitori eșuează deoarece elemente esențiale, precum claritatea proiectului, parteneriatele sau definirea impactului, nu sunt suficient dezvoltate.

Acest instrument de autoevaluare îi ajută pe utilizatori să își analizeze nivelul de pregătire pentru accesarea finanțării, pe baza unor criterii esențiale solicitate frecvent de programele publice și de investitorii privați. Instrumentul sprijină o planificare realistă și ajută la stabilirea necesității unor etape suplimentare de pregătire înainte de inițierea proceselor de finanțare.

Instrumentul este deosebit de util înaintea depunerii aplicațiilor pentru finanțare sau a inițierii discuțiilor cu investitori.

Cum se utilizează

Analizați fiecare afirmație și bifați-le pe cele care se aplică proiectului dumneavoastră. Pe baza evaluării generale, determinați nivelul de pregătire pentru finanțare (Scăzut, Mediu sau Ridicat) și identificați domeniile care necesită consolidare suplimentară.





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

- Concept de proiect clar definit
- Parteneri identificați
- Buget estimat
- Impact definit

Nivel de pregătire: Scăzut Mediu Ridicat



Modulul 8 – Monitorizarea rezultatelor și consolidarea colaborării pe termen lung

Obiectiv

Sprijină cooperarea pe termen lung și generarea de impact dincolo de durata proiectului.

Ce învață utilizatorii în acest modul

Utilizatorii:

- monitorizează progresul;
- planifică acțiuni de continuare;
- mențin și consolidează colaborarea.

Instrumentul 8.1 – Tablou de monitorizare a colaborării

Introducere și context

Menținerea unei colaborări eficiente presupune monitorizarea periodică a progresului și a rezultatelor obținute. În inițiativele transfrontaliere din regiunea euro-mediteraneană, parteneriatele își pot pierde dinamica dacă acțiunile de continuare nu sunt urmărite sistematic, iar responsabilitățile nu sunt monitorizate clar în timp.

Acest instrument de urmărire a progresului oferă o imagine de ansamblu asupra etapelor-cheie ale unei colaborări, de la întâlnirile inițiale la formalizarea parteneriatului, implementarea proiectelor pilot și depunerea aplicațiilor pentru finanțare. Instrumentul ajută utilizatorii să păstreze vizibilitatea asupra progresului, să identifice din timp eventualele întârzieri și să asigure o urmărire structurată a activităților.

Instrumentul este deosebit de util în etapa de continuare a proiectelor și parteneriatelor.



Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Cum se utilizează

Actualizați periodic tabloul de monitorizare, consemnând stadiul actual al fiecărui indicator. Utilizați-l ca reper comun în cadrul evaluărilor interne sau al întâlnirilor de coordonare cu partenerii.

Indicator	Stadiu
Întâlniri desfășurate	
Parteneriate semnate	
Proiecte pilot lansate	
Aplicație pentru finanțare depusă	

1. Pe baza stadiului actual al colaborării, aceasta se află în principal în etapa de:

- Explorare inițială și construire a relației
- Formalizare a parteneriatului
- Implementare a proiectului pilot
- Pregătire sau depunere a unei aplicații pentru finanțare
- Extindere sau dezvoltare pe piață

2. Principalul factor care limitează în prezent progresul este legat de:

- Disponibilitatea sau angajamentul partenerului
- Provocări tehnice sau operaționale
- Constrângeri financiare sau dificultăți de finanțare
- Întârzieri în procesul decizional sau în guvernare
- Factori externi (reglementări, condiții de piață)





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

3. Ce acțiune concretă, realizată în următoarele 30–60 de zile, ar îmbunătăți cel mai semnificativ progresul acestei colaborări?

.....
.....
.....

Instrumentul 8.2 – Plan de acțiune pentru sustenabilitate după finalizarea proiectului

Introducere și context

Finalizarea unui proiect sau a unei misiuni nu garantează automat continuarea colaborării. În absența unui plan clar pentru pașii următori, parteneriatele promițătoare și inițiativele pilot riscă să își piardă dinamica odată cu încheierea activităților formale.

Acest plan de acțiune îi ajută pe utilizatori să structureze măsuri concrete pentru perioada post-proiect, în vederea menținerii colaborării, consolidării accesului pe piață și susținerii extinderii inițiativelor. Prin alocarea de responsabilități și stabilirea unor termene realiste, instrumentul asigură asumarea clară a sarcinilor și sprijină sustenabilitatea pe termen lung a parteneriatelor din regiunea euro-mediteraneană.

Instrumentul este deosebit de util la finalul unui proiect, al unei misiuni economice sau al unei etape pilot.

Cum se utilizează

Stabiliți acțiunile principale necesare după încheierea proiectului sau a misiunii, desemnați persoanele responsabile și fixați termene realiste. Revizuiți și actualizați periodic planul pentru a asigura continuitatea progresului.





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Acțiune	Responsabil	Termen
Următoarea întâlnire		
Depunerea unei aplicații pentru finanțare		
Extindere pe piață		

1. Acțiunile definite în acest plan vizează în principal:

- Menținerea implicării partenerilor
- Avansarea unui proiect pilot către implementare
- Pregătirea sau depunerea unei aplicații pentru finanțare
- Intrarea sau extinderea pe o piață nouă
- Extinderea unei soluții sau a unui parteneriat existent

2. Responsabilitatea pentru menținerea acestei colaborări după finalizarea proiectului revine în principal:

- Unei organizații coordonatoare
- Unui mecanism comun de coordonare
- Unui manager de proiect desemnat
- Unui facilitator extern sau unei organizații de tip cluster
- Mai multor parteneri, cu responsabilitate partajată

3. Care este riscul cel mai realist care ar putea afecta continuarea acestei colaborări și cum poate fi diminuat în etapa următoare?



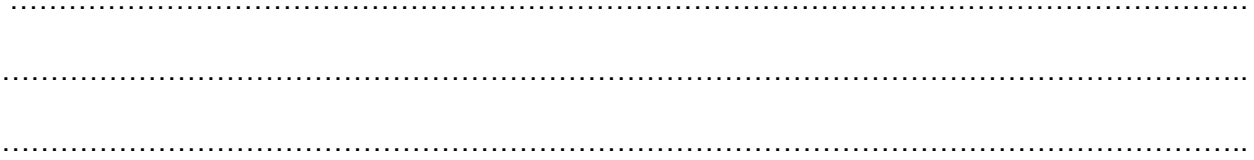


Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

4. Cum pot utiliza clusterelor acest instrument

Managerii de cluster – facilitatori ai colaborării

Managerii de cluster au un rol esențial în transformarea acestui instrument într-un sprijin structurat pentru organizațiile membre. În loc să acționeze ca simpli distribuitori de informație, ei pot utiliza instrumentul pentru a:

- orienta IMM-urile în selectarea celor mai relevante instrumente, în funcție de nivelul lor de maturitate și de obiectivele urmărite;
- facilita pregătirea pentru evenimente de conectare, misiuni economice și întâlniri de afaceri;
- modera discuțiile de continuare folosind instrumentele de monitorizare și planificare a acțiunilor;
- contribui la alinierea așteptărilor între IMM-uri, organizații de cercetare și actori publici.

În acest rol, instrumentul devine un cadru comun de lucru, care permite managerilor de cluster să structureze dialogul, să reducă ambiguitățile și să accelereze obținerea unor rezultate concrete din colaborare.

Integrarea în serviciile și activitățile clusterului

Instrumentul poate fi integrat direct în serviciile existente ale clusterului, fără a necesita infrastructură suplimentară sau adaptări complexe. Puncte tipice de integrare includ:

- **servicii de internaționalizare:** pregătirea IMM-urilor pentru acces pe piețe noi, misiuni economice și parteneriate transfrontaliere;
- **sprijin pentru inovare și sustenabilitate:** structurarea proiectelor pilot, definirea indicatorilor de impact și integrarea soluțiilor bazate pe inteligență artificială;
- **dezvoltare de afaceri și sprijin pentru finanțare:** ghidarea IMM-urilor în formalizarea parteneriatelor și evaluarea nivelului de pregătire pentru finanțare;





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

- **activități de formare și consolidare a capacității:** utilizarea instrumentelor selectate în ateliere, programe intensive sau sesiuni de mentorat.

Prin integrarea instrumentului în serviciile curente, clusterelor asigură coerență în furnizarea sprijinului și contribuie la adoptarea unui limbaj comun și a unei abordări structurate privind colaborarea și accesul pe piață.

Reutilizarea dincolo de durata proiectului

Instrumentul este conceput ca o resursă dinamică, care rămâne relevantă și după încheierea proiectului. Clusterelor îl pot reutiliza și adapta prin:

- aplicarea instrumentelor în misiuni viitoare, evenimente de conectare și programe de cooperare;
- actualizarea exemplilor sau a referințelor, păstrând însă structura de bază;
- utilizarea instrumentului ca punct de plecare pentru noi proiecte finanțate la nivel european sau regional;
- includerea sa în procesul de integrare a noilor membri sau în serviciile de sprijin pentru internaționalizare.

Această capacitate de reutilizare sprijină sustenabilitatea pe termen lung, consolidează capacitatea instituțională a clusterelor și contribuie la întărirea ecosistemelor de inovare din regiunea euro-mediteraneană, dincolo de perioada de implementare a proiectului.





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

5. Impact așteptat

Prin aplicarea Instrumentului comun Euromed, se estimează că IMM-urile și ceilalți actori implicați vor obține îmbunătățiri concrete și măsurabile în capacitatea lor de a colabora, inova și accesa piețe din regiunea euro-mediteraneană.

La nivel de proiect, instrumentul contribuie la atingerea unor rezultate cuantificabile, precum creșterea numărului de parteneriate formalizate, inițierea de proiecte pilot și îmbunătățirea nivelului de pregătire pentru finanțare în rândul IMM-urilor participante, susținând direct indicatorii de performanță asumați.

În primul rând, instrumentul consolidează nivelul de pregătire al IMM-urilor pentru cooperarea dintre Uniunea Europeană și țările din Sudul Mediteranei, oferind structuri clare, un limbaj comun și instrumente practice care reduc incertitudinea și barierele de intrare. IMM-urile dobândesc mai multă încredere în participarea la discuții transfrontaliere, în clarificarea propriilor nevoi, în poziționarea în lanțurile valorice și în pregătirea colaborării într-un mod structurat.

În al doilea rând, instrumentul contribuie la creșterea ratei de conversie a activităților de conectare și relaționare în parteneriate concrete. Prin ghidarea utilizatorilor de la primele contacte către scrisori de intenție, acorduri de cooperare și concepte de proiecte pilot, se reduce riscul ca întâlnirile să rămână la un nivel informal, fără continuitate operațională.

În al treilea rând, instrumentul conduce la proiecte pilot mai solide și mai coerente, deoarece ideile de colaborare sunt structurate sistematic în jurul unor obiective clare, roluri bine definite, strategii realiste de acces pe piață și indicatori măsurabili de sustenabilitate și impact. Acest lucru îmbunătățește calitatea, credibilitatea și fezabilitatea inițiativelor dezvoltate în contextul euro-mediteranean.

În al patrulea rând, instrumentul crește gradul de pregătire și relevanță al aplicațiilor pentru finanțare, sprijinind utilizatorii să identifice surse adecvate de finanțare, să își evalueze nivelul de pregătire și să își alinieze conceptele de proiect la așteptările programelor publice și ale investitorilor privați. Astfel, crește probabilitatea de succes a aplicațiilor și se optimizează utilizarea resurselor.





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

În final, prin promovarea unei colaborări susținute, a unei monitorizări structurate și a unei planificări pe termen lung, instrumentul contribuie la consolidarea lanțurilor valorice de inovare sustenabilă din regiunea euro-mediteraneană. El sprijină întărirea legăturilor dintre actorii din Uniunea Europeană și cei din Sudul Mediteranei, facilitează difuzarea soluțiilor sustenabile și bazate pe inteligență artificială și susține dezvoltarea unor ecosisteme transfrontaliere reziliente, capabile să genereze impact economic și de mediu durabil.

