

**INFORMACIJE O POTPISANIM UGOVORIMA O DODJELI BESPOVRATNIH SREDSTAVA I DODIJELJENIM BESPOVRATNIM SREDSTVIMA**

Ugovori o dodjeli bespovratnih sredstava potpisani u okviru Poziva na dostavu projektnih prijedloga „Inovacije novoosnovanih MSP“, Referentna oznaka Poziva: KK.03.2.2.01., Poziv objavljen 9. svibnja 2016. godine.

Dodijeljene potpore dodijeljene su na temelju Programa dodjele potpora male vrijednosti za inovacije novoosnovanih MSP, KLASA: 910-04/15-01/35, URBROJ: 516-05-01-04/2-16-9, od 20. siječnja 2016. godine., odnosno Izmjene Programa dodjele potpora male vrijednosti za inovacije novoosnovanih MSP, KLASA: 910-04/15-01/35, URBROJ: 516-05-01-01/5-16-16, od 12. rujna 2016. Godine.

Dodijeljene potpore dodijeljene su sukladno Uredbi Komisije (EU) br. 1407/2013 od 18. prosinca 2013. o primjeni članka 107. i 108. Ugovora o funkcioniranju Europske unije na de minimis potpore.

| Redni br. | Referentni broj ugovora | Ugovaratelj / Korisnik bespovratnih sredstava                       | Naziv ugovora  | Kratak opis projekta  | Ukupni prihvatljivi troškovi (HRK) | Ukupan iznos dodijeljenih bespovratnih sredstava (HRK) | Intenzitet potpore za prihvatljive troškove (%) |
|-----------|-------------------------|---|--|---|------------------------------------|--|---|
| 1.        | KK.03.2.2.01.00<br>13   | <b>Medelto d.o.o.</b><br>Varšavska 10,<br>10000 Zagreb              | Oralna higijena prirodnim preparatima, za zdrave zube i lijep osmijeh  | Opći cilj projekta jest da uz potaknuto ulaganje u razvoj novoosnovanog poduzeća Medelto d.o.o., primjenjujući rezultate istraživanja, razvoja i inovacija, napravi uspješan prijenos inovativne ideje u tržišno uspješan poslovni poduhvat stvarajući time inovativan proizvod i velik potencijal za gospodarski rast. Poduzeće će temeljem provedenih istraživanja, ispitanog tržišta, dobivenih rezultata u svoje poslovanje implementirati inovativno rješenje, kojim ćemo svim zainteresiranim kupcima omogućiti bolje, prirodne i ljekovite preparate za oralnu higijenu. | 1.125.500,00                       | 1.012.950,00   | 90,0000000                                      |
| 2.        | KK.03.2.2.01.00<br>19   | <b>Shovel d.o.o.</b><br>Vijenac Ivana Meštrovića 45<br>31000 Osijek | Razvoj i komercijalizacija inovativnih proizvoda za brdski biciklizam  | Tvrtka kroz ovaj projekt ulaže u razvoj inovativnih zupčanika i vodilice za lanac, komercijalizaciju istih te postojeće vodilice za lanac i zupčanika. Ciljnu skupinu projekta čine biciklisti entuzijasti, profesionalni i amaterski vozači brdskih biciklističkih disciplina Enduro i Downhill. Glavna potreba koja se zadovoljava projektom je potreba ciljne skupine za vrhunskom biciklističkom opremom koja štiti bicikl od oštećenja pri padu te im daje mogućnost da svoj bicikl prilagode sebi i svom osobnom izričaju.  | 959.800,00                         | 863.820,00   | 90,0000000                                      |
| 3.        | KK.03.2.2.01.00<br>01   | <b>ViagemIT d.o.o.</b><br>Jarušćica 11<br>10000 Zagreb              | Optimizacija i komercijalizacija inovativne Orioly poslovne aplikacije | Glavni cilj je globalna komercijalizacija Orioly inovativnog poslovnog rješenja. Orioly je jedinstvena cloud poslovna aplikacija koja turističkim pružateljima putovanja nudi jednostavno praćenje poslovanja, instantnu ugradnju online bookinga na njihovim web stranicama te, na posve inovativan način, automatizaciju marketinških aktivnosti i promocije na društvenim mrežama i portalima s jednog mjesta.   | 1.193.209,47                       | 1.073.800,00   | 89,9925811                                      |

|    |                       |   |   |  |              |              |            |
|----|-----------------------|---|---|--|--------------|--------------|------------|
|    |                       |   |   | <p>Projekt je nužan da bi Orioly rješenje bilo spremno za tržište i to ostvarenjem aktivnosti:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Prilagodba razvijenog proizvoda tržištu kroz dovršetak i integraciju modula za distribuciju ponude putovanja na online portalima za prodaju te modula za prodaju i promociju ponude putovanja na partnerskim internet stranicama;</li> <li>2. Demonstracija i evaluacija inovacije u operativnom okruženju;</li> <li>3. Dizajn sučelja kako bi korisnicima bilo jednostavno korištenje;</li> <li>4. Komercijalizacija rezultata istraživanja i razvoja (sudjelovanje na vodećem svjetskom sajmu za organizatore putovanja te intenzivne marketinške aktivnosti uz oglašavanje i content marketing)</li> </ol>   |              |              |            |
| 4. | KK.03.2.2.01.00<br>08 | <b>Smart sense d.o.o.</b><br>Zagrebačka cesta<br>145a<br>10000 Zagreb | Smart City -<br>Environmental<br>Monitoring IoT sustav  | <p>Rezultat projekta su implementirane mreže senzora za praćenje kakvoće zraka koje u realnom vremenu prikupljaju podatke o kakvoći zraka na kritičnim točkama. Telekom operateri i/ili gradovi i druge zainteresirane institucije, prikupljene podatke o kakvoći zraka mogu korelirati sa ostalim relevantnim informacijama (količina prometa na određenom području, broj kružera, doba dana, doba godine, vremenske prilike/neprilike...) i analitikom omogućiti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- zaštitu ljudskog zdravlja</li> <li>- pametno upravljanje gradom; posebice u području učinkovitog načina odvijanja prometa</li> <li>- promocija grada (prema građanima i turistima) putem transparentnog prikaza vrijednosti o kakvoći zraka)</li> <li>- sukladnost direktivi Europske komisije 2008/50/EZ</li> </ul>  | 1.900.985,00 | 1.499.424,40 | 78,8761826 |
| 5. | KK.03.2.2.01.00<br>10 | <b>Umo neuroscience j.d.o.o.</b><br>X. Vrbik 4<br>10000 Zagreb        | UMO, neurofeedback uređaj za unapređenje produktivnosti | <p>Poduzeće je osnovano s ciljem komercijalizacije razvijenog prototipa globalno inovativnog i potencijalno disruptivnog proizvoda - neurofeedback uređaja za unapređenje produktivnosti - UMO. Prototipa je sad potrebno prilagoditi tržištu te započeti s pred-komercijalnim aktivnostima kako bi proizvod što prije izašao na tržište.</p> <p>Poduzeće ima cilj povećati konkurentnosti novog proizvoda na tržištu kroz prilagodbu razvijenog UMO proizvoda kako bi dizajnom i radom u različitim sučeljima osigurao visoku dodanu vrijednost i upotrebljivost za krajnje korisnike te prilagodbu proizvodnih procesa za izradu proizvoda koji će omogućiti niske troškove proizvodnje i uštedu krajnjim korisnicima u cijeni konačnog proizvoda, kao i otvaranje globalnog tržišta za novi proizvod kroz analizu i pripremu kanala prodaje te zaštitu intelektualnog vlasništva.</p> | 1.900.750,00 | 1.499.424,40 | 78,8859345 |

|    |                       |  |   |   |              |              |            |
|----|-----------------------|--|---|---|--------------|--------------|------------|
| 6. | KK.03.2.2.01.00<br>02 | <b>Agrivi d.o.o.</b><br>Kutinska Lipa 24<br>44320 Kutina                             | Globalna<br>komercijalizacija<br>inovativne platforme<br>Agrivi   | Agrivi farm management platforma ima ogroman globalni potencijal, no, za ostvarenje istog, nužno je napraviti optimalizaciju sustava prema zahtjevima postojećih korisnika, što će povećati postotak zadržavanja korisnika te olakšati akviziranje novih, te poduzeće ujedno dodatno distancirati od konkurentskih rješenja na tržištu. Istovremeno s optimizacijom sustava, isti je potrebno ciljano i pametno oglašavati i predstaviti tržištu, a kako bi smanjili rizike pojave krađe intelektualnog vlasništva, potrebno je zaštititi IP. Upravo navedene aktivnosti su planirane ovim projektom kako slijedi:<br>1. Prilagodba razvijenog proizvoda zahtjevima tržišta (Dovršetak testiranja i optimizacija platforme Agrivi implementacijom „Offline moda“ i Farmer Networks modula);<br>2. Zaštita i upravljanje predmetnim intelektualnim vlasništvom (zaštita žiga i imena u EU, Australiji, Indiji, OAPI afričkim zemljama, USA, Rusija, Kina, Švicarska i Kenija);<br>3. Komercijalizacija rezultata istraživanja i razvoja (Online marketing, oglašavanje i kreiranje sadržaja, izlaganje na 3 najveća poljoprivredna sajma). | 1.427.242,49 | 1.284.518,24 | 89,9999999 |
| 7. | KK.03.2.2.01.00<br>18 | <b>VITASTIQ D.O.O.</b><br>Ulica grada Vukovara<br>271<br>10000 Zagreb                | VITASTIQ UREĐAJ ZA<br>MJERENJE VITAMINA I<br>MINERALA   | Svrha projekta je razvoj, komercijalizacija dva nova inovativna proizvoda i jedne inovativne usluge, te njihovo lansiranje na tržište u što kraćem vremenskom roku. Projekt razvoja novih inovativnih proizvoda i uvođenje novih tehnologija, nastavak je napora tvrtke da osnaži i zadrži svoju poziciju vodećeg proizvođača osobnih uređaja za mjerenje vitamina i minerala u tijelu. Projekt donosi nova tehnološka rješenja koja će omogućiti rast prihoda od prodaje, razvoj nove generacije usluga čime će otvoriti vrata i na drugim segmentima tržišta.   | 2.300.792,56 | 1.493.625,60 | 64,9178733 |
| 8. | KK.03.2.2.01.00<br>20 | <b>Signatura ICT rješenja<br/>d.o.o.</b><br>Hrvatske mornarice<br>1/K<br>21000 Split | NautiQAR – inovativni i<br>sveobuhvatni sustav za<br>daljinsko praćenje i<br>nadzor sigurnosti<br>plovila | Realizacijom projekta razvoja inovativnog proizvoda NautiQAR planira se sveobuhvatnim, kompleksnim i inovativnim rješenjem, uz mjerenje detaljnih parametara plovila, omogućiti bržu reakciju na opasnosti koje se događaju na plovilu zahvaljujući ugrađenom senzoru udaraca, te na taj način osigurati niz ključnih podataka za rekonstrukciju svih neželjenih sigurnosnih događaja na moru, spasiti imovinu te ljudske živote.   | 1.635.100,00 | 1.388.913,07 | 84,9436163 |
| 9. | KK.03.2.2.01.00<br>40 | <b>Upwind Catamaran<br/>d.o.o.</b><br>Šetalište 150 brigade<br>br. 8<br>10090 Zagreb | EKO KATAMARAN   | «EKO KATAMARAN» je projekt izgradnje katamarana ( jedrilice ), dužine 14 metara, za potrebe čarter kompanija i privatnih kupaca. Konstrukcijskom inovacijom na katamaranu, brodski salon i 4 velike dvokrevetne kabine smještene su u jednom nivou ( na mostu koji povezuje plovke), a 4 udobne kupaonice smještene su u plovcima. Inovacije su, nadalje, omogućile gotovo dvostruko povećanje površina kabina, kupaonica i broskog salona u odnosu na postojeće ( konkurentska ) katamarane dužine oko 14 m, te oko 70 % veće površine u odnosu na katamarane visoke klase (17 – 18 m). Na taj način se «Eko katamaran» po površini i kvaliteti smještaja može uspoređivati sa katamaranima ekstra klase (dužine 24 – 25 m) čija cijena je 4 – 5 puta veća od cijene «Eko katamarana».   | 2.279.422,00 | 1.485.852,40 | 65,1854900 |

|     |                       |   |   |  |              |            |            |
|-----|-----------------------|---|---|--|--------------|------------|------------|
| 10. | KK.03.2.2.01.00<br>52 | <b>Aircash d.o.o.</b><br>Ivana Šveara 1<br>10000 Zagreb           | AIRCASH   | Cilj projekta Aircash je razvoj i puštanje u rad inovativne platforme za brzo i jednostavno slanje manjih iznosa gotovog novca između fizičkih osoba. Projekt uključuje razvoj i testiranje dva dodatna modula nužna za ispunjavanje regulatornih uvjeta izvješćavanja nadležnih institucija te interna i integracijska testiranja kod klijenata prije puštanja u rad. Nakon provedbe projekta Aircash će biti dostupan korisnicima na 1650 maloprodajnih mjesta INA-e i Tiska u 4 Republici Hrvatskoj.  | 495.000,00   | 445.500,00 | 90,0000000 |
| 11. | KK.03.2.2.01.00<br>28 | <b>EXEVIO d.o.o.</b><br>Vukovarska 6<br>51000 Rijeka              | SwitchFi – bežična sklopka za rasvjetu                            | Svrha projekta je prilagodba SwitchFi sustava zahtjevima tržišta te komercijalizacija rezultata istraživanja i daljnji razvoj inovativnih proizvoda, u cilju ostvarenja uspješnog prijenosa inovativne i energetske učinkovite ideje o izradi pametnog rješenja za upravljanje rasvjetom SwitchFi u tržišno uspješni poslovni poduhvat. SwitchFi sustav sastoji se od dvije glavne cjeline, pametne sklopke i pametnog grla žarulje. Pri tome sklopka koristi kinetičku energiju pritiska sile na piezokeramički disk kako bi isti stvorio kratki impuls koji aktivira radiofrekvencijski odašiljač te šalje signal prijemu. Ovime se osigurava da se struja u odašiljaču troši isključivo onda kada se koristi i pritom nema nepotrebnog trošenja električne energije. Za rad SwitchFi sklopke koristiti će se litij-ionska baterija koja će služiti za pohranu energije iz solarnih ćelija (fotonike) integriranih u sklopku, što smanjuje troškove održavanja iste. | 1.105.323,75 | 883.153,68 | 79,9000003 |
| 12. | KK.03.2.2.01.00<br>21 | <b>LetMeDo d.o.o.</b><br>J.J. Strossmayera 341<br>31000 Osijek    | Unapređenje komercijalizacije i dodatni razvoj aplikacije CityHUB | Ovim projektom korisnik želi unaprijediti CityHUB (modularna web i mobilna platforma namijenjena direktnoj komunikaciji građana i jedinica lokalne samouprave, odnosno osnaživanju uloge građana u funkcioniranju grada) sa dodatnim modulima za volontiranje, inicijative građana, predaju obrazaca i plaćanje. Navedene module želi razviti, budući su se u razgovorima sa JLS iskristalizirali kao njihova potreba. Provedbom ovog projekta CityHUB bi se podigao na značajno višu razinu, tehnološki, komercijalno te bi se građani osvijestili o koristima koje pruža. Korisnik smatra da je tržišni model moguće kopirati na zemlje regije i šire.   | 643.480,00   | 545.010,26 | 84,6973115 |
| 13. | KK.03.2.2.01.00<br>22 | <b>4APP SOLUTION d.o.o.</b><br>Ludovika Zelenka 6<br>10000 Zagreb | Dovršetak razvoja inovativnog softvera HECTA                      | Poduzeće 4APP Solution d.o.o. razvit će i testirati sve preostale funkcionalnosti HECTA rješenja, izraditi dokumentaciju, provesti razvojne demonstracije i evaluacije, te razviti novo korisničko sučelje. Microsoft certifikat je preduvjet uvrštenja rješenja u MS bazu te će se izraditi dokumentacija i provesti postupak evaluacije za MS certifikat. Provest će se i komercijalizacija - road-show kod potencijalnih kupaca, održavanje INFO dana za postojeće i potencijalne klijente i partnere, izrada marketinških materijala, izrada mikro web stranice te provedba zaštite intelektualnog vlasništva.   | 1.090.640,00 | 981.576,00 | 90,0000000 |
| 14. | KK.03.2.2.01.00<br>33 | <b>Neon Bjorn d.o.o.</b><br>Hrgovići 33<br>10000 Zagreb           | Travel Ray softver  | Zahvaljujući dugogodišnjem radu upravo na poslovima organizacije svih vrsta grupnih putovanja djelatnici tvrtke NEON BJORN tržištu žele ponuditi cjelovito, inovativno softversko rješenje Travel Ray koje će zadovoljiti potrebe ciljanih skupina u Hrvatskoj i inozemstvu, bilo da se radi o B2B segmentu (organizaciji putovanja za poslovne klijente/tvrtke) ili B2C segmentu (organizaciji putovanja za privatne klijente). Provedbom ovog projekta tvrtka NEON BJORN odnosno ciljani skupina će postići konkurentnost poslovanja kroz razvoj novog proizvoda   | 1.259.928,08 | 995.343,18 | 78,9999997 |

|     |                       |  |  |  |              |              |            |
|-----|-----------------------|--|--|--|--------------|--------------|------------|
|     |                       |  |  | "Travel Ray softver" kao rezultata projekta i njegovu komercijalizaciju, te ojačavanje baze ljudskih resursa, dok će turističkim agencijama i hotelima u MICE, B2B i B2C segmentu omogućiti inovativan proizvod kojim će oni podići konkurentnost vlastitog poslovanja.  |              |              |            |
| 15. | KK.03.2.2.01.00<br>36 | <b>Supracontrol d.o.o.</b><br>Savica I. 115<br>10000 Zagreb            | Optimizacija i komercijalizacija inovativnog Supracontrol sustava za kontrolu i nadzor trafo i baznih stanica te drugih kritičnih prostora | Projekt „Optimizacija i komercijalizacija inovativnog Supracontrol sustava za kontrolu i nadzor trafo i baznih stanica te drugih kritičnih prostora" ima za cilj prilagoditi i optimizirati proizvode zahtjevima tržišta te povećati konkurentnost tvrtke na globalnoj razini.   | 1.134.702,55 | 1.015.000,00 | 89,4507552 |
| 16. | KK.03.2.2.01.00<br>37 | <b>Thorium Software d.o.o.</b><br>Svilajska ulica 5<br>10000 Zagreb    | Optimizacija i komercijalizacija inovativne Thorium A+ softverske platforme za efikasno projektiranje i certificiranje građevina           | Projekt „Optimizacija i komercijalizacija inovativne Thorium A+ softverske platforme za efikasno projektiranje i certificiranje građevina" ima za cilj prilagoditi i optimizirati proizvod zahtjevima tržišta te povećati konkurentnost tvrtke na globalnoj razini.  | 858.829,69   | 770.000,00   | 89,6568911 |
| 17. | KK.03.2.2.01.00<br>41 | <b>Amber IT solutions d.o.o.</b><br>Poljička cesta 26/A<br>21000 Split | Oblak znanja – integrirana platforma za uspostavu i upravljanje školama budućnosti   | Projekt "Oblak znanja – integrirana platforma za uspostavu i upravljanje školama budućnosti" dio je strategije komercijalizacije inovacije Amber School Manager. Projekt uključuje aktivnosti istraživanja tržišta, nabave potrebne opreme, nadogradnje i prilagodbe, te marketinga i prodaje proizvoda na nacionalnom, regionalnom i globalnom tržištu. Kako se ovim stvara se iznimna ponuda vrijednosti za sve dionike obrazovanja, projekt bi mogao imati dalekosežne pozitivne učinke na prijavitelja, korisnike, ali i lokalne zajednice stvarajući pozitivne društvene, gospodarske i ekonomske učinke. | 1.874.302,00 | 1.485.852,40 | 79,2749728 |
| 18. | KK.03.2.2.01.00<br>47 | <b>Commodo d.o.o.</b><br>Rudeška cesta 173<br>10000 Zagreb             | Sustav za integraciju SAP-a i programa za projektno upravljanje COMMONDO PPM Suite   | Projekt omogućava punu komercijalizaciju inovativnog softvera koji predstavlja jedinstveno programsko rješenje za povezivanje SAP sustava te globalno najviše korištenih programa za projektno upravljanje Microsoft Project i Oracle Primavera. Očekivani rezultati projekta: Inovativna hrvatska aplikacija jedinstvena na globalnom tržištu; Nova ulaganja u istraživanje, razvoj i inovacije; Novo zapošljavanje 9 djelatnika do kraja 2020.; Ulaganje u edukaciju zaposlenika; Rast prihoda, izvoza i dobiti; Internacionalizacija tvrtke kroz sudjelovanje na međunarodnim sajmovima i konferencijama.   | 991.062,00   | 768.984,00   | 77,5919165 |
| 19. | KK.03.2.2.01.00<br>29 | <b>ID Guardian d.o.o.</b><br>Miroslava Vaupotića<br>75<br>10000 Zagreb | Komercijalizacija „ID Guardian Animals" asortimana na globalnom tržištu  | Projekt „Komercijalizacija „ID Guardian Animals" asortimana na globalnom tržištu" ima za cilj prilagoditi i optimizirati proizvod zahtjevima tržišta te povećati konkurentnost tvrtke na globalnoj razini. Zato je potrebno provesti sljedeće aktivnosti: Izraditi nultu seriju kako bi mogli testirati proizvode i krenuti s optimizacijom, Optimizirati ugradbeni računalni program da bi rješenje bilo prilagođeno korisnicima, Dizajnirati korisničko sučelje za mobilne aplikacije tako da bude po dizajnu i funkcionalnosti ugodno za korištenje, Certificirati proizvode                                | 1.134.999,91 | 1.015.000,00 | 89,4273199 |

|     |                       |  |  |  |              |              |            |
|-----|-----------------------|--|--|--|--------------|--------------|------------|
|     |                       |  |  | za tržište da bi bili u mogućnosti prodavati proizvode na ciljnim tržištima, Zaštiti žig i koncept da spriječimo neovlašteno kopiranje od konkurencije, Povećati vidljivost proizvoda na tržištu usmjerenom marketinškom kampanjom.  |              |              |            |
| 20. | KK.03.2.2.01.00<br>66 | <b>Mobile Gym d.o.o.</b><br>Nodilova 6<br>10000 Zagreb   | Mogy App   | Projekt "Mogy App" je aplikacija koja sofisticiranim algoritmom analize povratnih informacija o korisnikovom vježbanju te korištenjem tih podataka u svrhu optimizacije programa korisnika, optimizira svakodnevni posao trenera, uz lakšu i jednostavniju personalizaciju programa, sukladno rezultatima i mjerenjima postignutim kod krajnjih korisnika. Korištenje aplikacije je maksimalno pojednostavljeno i intuitivnije od većine sličnih aplikacija na tržištu te će generirati nova radna mjesta, sve u cilju internacionalizacije poslovanja.                            | 1.341.768,31 | 1.206.556,47 | 89,9228623 |
| 21. | KK.03.2.2.01.00<br>68 | <b>Kupaonco d.o.o.</b><br>Maksimirsko naselje<br>IV 21<br>10000 Zagreb                         | Dovršetak i komercijalizacija inovacije tvrtke KupaonCo - pregradnih vrata za ležee kade | Prijavitelj planira proširiti svoju ponudu uvođenjem nove usluge temeljene na inovativnom pregrađivanju kupaonskih kada pomoću specijalnih vratašca. Svrha projekta je prilagodba i dovršetak inovacije prijavitelja – pregradnih vrata za ležee kade, namijenjenih posebno osobama teže pokretljivosti, te komercijalizacija iste i povezane nove usluge prijavitelja. U sklopu projekta predviđeno je zapošljavanje 15 djelatnika od čega 12 montažera i 3 djelatnika za logističku potporu u Zagrebu. Ciljana skupina su osobe treće životne dobi i osobe teže pokretljivosti.  | 1.616.328,29 | 1.454.695,46 | 89,9999999 |
| 22. | KK.03.2.2.01.00<br>73 | <b>Drunken Lumberjacks, obrt za računalno programiranje</b><br>Simonettieva 10<br>51000 Rijeka | theBeat.hr - puls Hrvatske!  | Projekt predstavlja investiciju koja će MSP RH učiniti konkurentnijom na tržištu EU. Specifični ciljevi su razvoj poduzeća kroz inovativni proizvod, plasiranje inovativnog proizvoda na tržište te rast prihoda od inovacija. Navedeno će se ostvariti dovršetkom aplikacije theBeat.hr, njenim plasiranjem na tržište te zapošljavanjem 4 nova kvalificirana djelatnika.   | 1.562.629,74 | 1.406.366,76 | 89,9999996 |
| 23. | KK.03.2.2.01.00<br>83 | <b>Posao na dlanu d.o.o.</b><br>Unska 2a<br>10000 Zagreb                                       | Career Centar - Digitalizacija zapošljavanja   | Career Centar je online platforma za digitalizaciju procesa zapošljavanja koja omogućava efikasnije i kvalitetnije provođenje procesa zapošljavanja i umrežavanje ponude i potražnje na tržištu rada. U situaciji gdje kupac želi upravljati svojim procesom zapošljavanja – želimo biti prvo mjesto za zadovoljavanje njegove potrebe – odabrati novog zaposlenika. Projekt je utemeljen na višegodišnjem istraživanju, povratnoj informaciji krajnjih kupaca, ima realne troškove i održiv poslovni model. Ciljno tržište su MSP-ovi, ali i sve veće i velike tvrtke na tržištu. | 1.494.500,00 | 1.300.000,00 | 86,9856139 |
| 24. | KK.03.2.2.01.00<br>77 | <b>Reacher d.o.o.</b><br>Vidikovac 7<br>51000 Rijeka   | Dovršetak razvoja i komercijalizacija - Reacher780                                       | Svrha projekta je stvaranje preduvjeta za održivi rast i razvoj tvrtke Reacher d.o.o. dovršetkom razvoja i uspješnom komercijalizacijom inovativnog proizvoda, što će se omogućiti provedbom niza planiranih aktivnosti-testiranjem i optimizacijom postojećeg MVP-a, proizvodnjom 2 modela nulte serije (standardna i VIP varijanta) i prezentiranjem proizvoda na 3 međunarodna sajma. Uspješna provedba će omogućiti uspješnu komercijalizaciju inovativnog koncepta jedrilice i zadovoljavanje postojeće potražnje već u 2017. godini.   | 1.450.881,40 | 1.305.739,26 | 89,9962781 |

|     |                       |   |  |   |              |              |            |
|-----|-----------------------|---|--|---|--------------|--------------|------------|
| 25. | KK.03.2.2.01.00<br>80 | <b>Terra sportiva j.d.o.o.</b><br>Gloščica 1<br>10000 Zagreb  | Razvoj mobilne aplikacije i web stranice za promicanje digitalizacije korištenja sportskih objekata            | Inovativno rješenje je razvoj mobilne aplikacije i web stranice za promicanje digitalizacije korištenja sportskih objekata. Aplikacija je jedinstvena, jednostavna usluga za sportaše i trenere. Istodobno će se korištenjem alata (mobilne aplikacije) puniti baza podataka koja će biti osnova za sustav upravljanja odnosima s korisnicima koji je potreban vlasnicima sportsko-rekreativnih objekata, te pružanja pogodnosti krajnjim korisnicima u vidu povoljnije usluge. Projekt doprinosi zadovoljstvu šire društvene zajednice, zaštiti zdravlja i poboljšanju kvalitete života.                               | 1.398.412,00 | 1.230.602,00 | 87,9999600 |
| 26. | KK.03.2.2.01.00<br>78 | <b>Imagetronix d.o.o.</b><br>Slavonska avenija 50<br>10000 Zagreb   | Optimizacija i komercijalizacija inovativnog senzorskog sučelja za male kamere - NanoCIB                       | Projekt „Optimizacija i komercijalizacija inovativnog senzorskog sučelja za male kamere –NanoCIB“ ima za cilj prilagoditi i optimizirati proizvod zahtjevima tržišta te povećati konkurentnost tvrtke na globalnoj razini. Projekt će trajati 18 mjeseci. Planirani početak je u 7/2017, a završetak 01/2019. godine, dok ukupno vrijednost projekta je 1.516.787,11 kn, prihvatljivi troškovi iznose 1.430.931,24 kn, a iznos tražene potpore je 1.280.000 kn, što čini 89,45% sufinanciranja.   | 1.430.931,24 | 1.280.000,00 | 89,4522367 |
| 27. | KK.03.2.2.01.00<br>82 | <b>Rinels d.o.o.</b><br>Grabovac 4<br>51000 Rijeka  | MedCRM   | Prepoznajući poslovnu priliku novoosnovani MSP ima za cilj povećati konkurentnost novog softvera na tržištu kroz prilagodbu unaprijeđenog sustava upravljanja u privatnim medicinskim djelatnostima, kao i otvaranje izlaza na EU i šire tržište kroz analizu i pripremu kanala prodaje, odnosno, uspješnu komercijalizaciju vlastitog softverskog rješenja koje će inovativnim pristupom optimizaciji poslovnih procesa te značajnim uštedama prilikom korištenja omogućiti krajnjim korisnicima visoku kvalitetu skrbi o klijentima kroz bolju koordinaciju svih aktivnosti uz smanjenje poslovnih troškova i rizika. | 1.661.422,00 | 1.481.158,20 | 89,1500293 |
| 28. | KK.03.2.2.01.01<br>00 | <b>VANITAS<br/>jednostavno društvo<br/>s ograničenom<br/>odgovornošću za<br/>usluge</b><br>II. Ravnice 16<br>10000 Zagreb | Lansiranje novog brenda MARRA kroz dovršetak prva 4 proizvoda iz linije novog brenda (vizažistička industrija) | Lansiranjem novog brenda nišnih kozmetičkih proizvoda MARRA, kroz dovršetak razvoja i komercijalizaciju 4 kozmetička proizvoda (vizažistička kozmetika), poduzeće Vanitas će riješiti identificirani problem nedostatne kvalitete klasičnih vizažističkih preparata za vlastite potrebe kao i identificirani "Market gap" te će tržištu ponuditi inovativne proizvode koji prate načela prirodne kozmetike, razvijene prema najvećim standardima struke, oplemenjene ljekovitim autohtonim uljima i esencijama. Time će proširiti svoju ponudu, ojačati bazu inovativnosti i povećati konkurentnost na tržištu.         | 551.137,16   | 496.023,44   | 89,9999993 |
| 29. | KK.03.2.2.01.01<br>02 | <b>Visiobike d.o.o.</b><br>Voćarska cesta 20<br>10000 Zagreb  | VisioBMS   | Opći cilj projekta predstavlja razvoj novoosnovanog poduzeća kroz razvoj inovativnog proizvoda VisioBMS te njegove uspješne komercijalizaciju, a sve u svrhu stvaranja dugoročne održive konkurentske pozicije. Krajnji rezultati projektnih aktivnosti predstavljaju: povećanje ulaganja u istraživanje i razvoj, povećanje dobiti, povećanje prihoda od izvoza te povećanje broja zaposlenih.   | 1.026.108,00 | 923.400,00   | 89,9905273 |

|     |                       |   |   |   |              |              |            |
|-----|-----------------------|---|---|---|--------------|--------------|------------|
| 30. | KK.03.2.2.01.01<br>20 | <b>Golden Leaf Tours d.o.o.</b><br>Mostarska 104 21000<br>Split                   | GLASS - Golden Leaf<br>Agency Software<br>Solution  | Upravljanje poslovanjem turističkih agencija, turoperatora i malih privatnih iznajmljivača je djelatnost koja zbog sve veće ponude turističkih usluga putem interneta i velikog broja složenih poslovnih operacija mora biti realizirana na jednostavan, brz i efikasan način. Investicijom u razvoj inovativnog softverskog rješenja kroz projekt će se ostvariti značajno unaprjeđenja u efikasnosti poslovanja, automatizaciji poslovnih operacija i povećanju kvalitete usluge. Projekt će omogućiti zapošljavanje nova 4 djelatnika, povećanje prihoda u 2019. godini za 266% i povećanje izvoza za 153.900 kn.      | 1.141.166,88 | 1.027.050,00 | 89,9999832 |
| 31. | KK.03.2.2.01.01<br>03 | <b>In Rebus d.o.o.</b><br>Sv. Mateja 5<br>10000 Zagreb                            | Razvoj novog proizvoda<br>u tvrtki In Rebus   | Tvrtka In Rebus razvija softver, novost u ponudi tvrtke i na tržištu; prilagođen potrebama pravnih subjekata akreditiranim za poslove ocjenjivanja sukladnosti proizvoda, procesa i usluga s tehničkim propisima i normama u području građevine, proizvodnje (farmacija, poljoprivreda, hrana), kontrole ispitnih i umjernih uređaja i opreme, ispitivanja sposobnosti, čime će klijenti ostvariti uštede u poslovanju i povećati kvalitetu rada. Takav softver ne postoji na tržištu, i stoga se ti poslovi obavljaju ručno na čemu se gubi mnogo vremena. Softver ima značajan potencijal za izvoz na tržište EU.       | 569.380,00   | 483.718,00   | 84,9552144 |
| 32. | KK.03.2.2.01.01<br>11 | <b>Membrain projektiranje d.o.o.</b><br>Slavonska avenija 52<br>M<br>10000 Zagreb | Ekoedar   | Ekoedar građevine su drvene, montažne i energetske efikasne građevine koje koriste sustave automatizacije i obnovljivih izvora energije kako bi se minimizirao utjecaj na okoliš i korisniku pružio ugodan prostor za boravak. Zahvaljujući modularnom dizajnu kupac može prilagoditi dimenzije i oblik građevine svojim potrebama te odabrati izgled ovojnice prema tradiciji i okolišu podneblja u kojem se gradi. Cilj projekta je pokrenuti proizvodnju i plasirati na tržište Ekoedar modularne građevine  | 1.106.416,00 | 995.774,40   | 90,0000000 |
| 33. | KK.03.2.2.01.01<br>10 | <b>NEYHO Informatika d.o.o.</b><br>Mrkšina ulica 13/D<br>10000 Zagreb             | EYWABOT - Razvoj i<br>komercijalizacija<br>inovativnog robota za<br>automatizaciju rada<br>poslovnih aplikacija | Tvrtka Neyho će kroz ovaj projekt dovršiti razvoj inovativnog softvera za automatizaciju rada poslovnih aplikacija koji je usmjeren na povećanje produktivnosti izvršavanja rutinskih operativnih zadataka. Rješavanjem središnjeg problema ostvarit će se rezultati projekta: finaliziran ključni proizvod tvrtke - softver EYWA, otvorenih 9 novih radnih mjesta te rast izdvajanja za istraživanje, razvoj i inovacije za 1.119% u 2020. godini u odnosu na 2015. godinu. Navedeno doprinosi ostvarenju općeg cilja - Doprinos inovativnosti, izvozu i zapošljavanju novoosnovanih MSP na razini Republike Hrvatske.   | 1.672.110,80 | 1.481.318,20 | 88,5897155 |
| 34. | KK.03.2.2.01.01<br>19 | <b>ZRINSKI d.o.o.</b><br>Dubašljanska 39<br>51511 Malinska                        | <b>Poslovni model<br/>"ZRINSKI MEDICAL"</b>   | Projektom će se uz pomoć odgovarajućih inputa, kreirati proizvod koji će se svojim karakteristikama, funkcionalnošću i cijenom istaknuti na tržištu vet. implantata. Proizvodi će biti usavršavani kroz projekt i to putem testiranja i ispitivanja, te će finalni proizvodi biti plasirani na tržište i usmjereni prema korisnicima s ciljem povećanja kvalitete primjene implantata na životinjama. Projekt će rezultirati razvojem proizvoda koji je novost na tržištu, biti će ostvarena komercijalizacija navedenog proizvoda a što će rezultirati tržišno uspješnim poslovnim pothvatom novog inovativnog poduzeća. | 2.152.496,00 | 1.479.621,20 | 68,7397886 |



|     |                       |   |  |   |              |              |            |
|-----|-----------------------|---|--|---|--------------|--------------|------------|
| 35. | KK.03.2.2.01.01<br>14 | <b>Cleverton usluge d.o.o.</b><br>Miroslava Vaupotića<br>73 A<br>10000 Zagreb   | <b>ComingLate</b>  | ComingLate je inteligentni pretinac namijenjen pohranjivanju ključa ili kartice kojom se otvaraju vrata hotela , hotelske sobe, apartmana, haustora zgrade, tj. za sve objekte čija recepcija ne radi 24 sata dnevno odnosno za sve smještajne jedinice koje uopće nemaju recepciju. Često se događa da gosti dolaze u vrijeme kada nikoga nema na lokaciji i nije sigurno ostavljati ključ „ispod otirača“. Držati djelatnika i nakon radnog vremena u svrhu predaje ključeva generira dodatni trošak. Coming Late je rješenje koje u potpunosti rješava taj problem – osigurava komfor , štedi vrijeme i novac. | 1.666.999,99 | 1.480.910,40 | 88,8368572 |
| 36. | KK.03.2.2.01.01<br>29 | <b>Stemi d.o.o.</b><br>Radmile Matejčić 10<br>51000 Rijeka                      | <b>Komercijalizacija inovativnog proizvoda „STEMI – Learning by creating“</b>    | Projekt Komercijalizacija inovativnog proizvoda „STEMI – Learning by creating“ ima za cilj stavljanje na tržište proizvoda koji predstavlja novost na tržištu kroz prilagodbu postojeće inovacije zahtjevima tržišta, uspostavu proizvodnog lanca i definiranje marketinške strategije te stavljanje novog proizvoda na tržište. „STEMI – Learning by creating“ predstavlja iskustvo učenja i stjecanja kompetencija iz STEM područja kroz plasman na tržište malog robota u obliku seta dijelova koje krajnji korisnik sastavlja korak po korak, prateći multimedijske lekcije na online platformi.              | 1.622.883,70 | 1.460.595,33 | 90,0000000 |
| 37. | KK.03.2.2.01.01<br>97 | <b>WonderWorld Solutions d.o.o.</b><br>Strojarska cesta 20<br>10000 Zagreb      | <b>WONDERCUBE FAMILY</b>   | provedbom projekta omogućiti će se komercijalizacija inovacije, utjecati će se na povećanje postojećih proizvodnih kapaciteta, omogućiti korištenje najvažnijeg resursa poduzeća (znanje i iskustvo), utjecati će se na povećanje prihoda poduzeća, stvaranje 4 nova radna mjesta za vrijeme provedbe projekta (10.2017.-04.2019.) te stvaranje dva nova radna mjesta. Ulaganje će pridonijeti jačanju konkurentnosti ICT industrije RH sa stvaranjem preduvjeta za povećanje obujma proizvodnje. Predloženi projekt je usklađen s Pozivom i OPKK.  | 1.661.675,00 | 1.482.519,40 | 89,2183730 |
| 38. | KK.03.2.2.01.02<br>07 | <b>Pet puta devet d.o.o.</b><br><b>Zagrebačka cesta</b><br>145a<br>10000 Zagreb | <b>5x9 vBBRAS - Sustav</b>   | 5x9 Virtual BBRAS – Virtual Form Broadband Edge. Zbog izazova s kojima su danas suočeni ISP-ovi poput visokog troška i kompleksnosti mreže, konstantnog porasta prometa te pada prihoda, sve je jasnija potreba da se dosadašnja postepena evolucija mreže zamijeni radikalnim iskorakom. Taj radikalni iskorak ima za cilj adresirati navedene probleme, a njegovo ime je SDN/NFV i rješenje "5x9 vBBRAS - Sustav".  | 1.725.320,60 | 1.482.519,40 | 85,9271836 |
| 39. | KK.03.2.2.01.01<br>70 | <b>Intelligent Data d.o.o.</b><br><b>Marinska ulica 7</b><br>10000 Zagreb       | <b>iData multifunkcionalna platforma kao alat optimizacije poslovnih procesa</b> | Problem je nepostojanje adekvatnog softvera za optimizaciju poslovnih procesa tvrtki sa velikim br.zaposlenika(uredskih i terenskih). Opći c.: Povećati konkurentnost MSP, osigurati uspješan prijenos inovativnih ideja novoosnovanih poduzetnika u poslovne poduhvate s ciljem rasta i izvoza,te smanjenje nezaposlenosti.Specifični c:Povećati konkurentnost tvrtke razvojem inovativnog softverskog rješenja za optimizaciju posl.procesa i njegovom komercijalizacijom.  | 1.273.142,50 | 1.005.782,58 | 79,0000004 |
| 40. | KK.03.2.2.01.01<br>08 | <b>In-Q d.o.o.</b><br>Turkovo 23/11<br>51000 Rijeka                             | <b>Testiranje i komercijalizacija inovativnog proizvoda In-Q bath</b>            | Projekt „Testiranje i komercijalizacija inovativnog proizvoda In-Q bath“ ključne je važnosti za tvrtku jer će nam omogućiti testiranje i komercijalizaciju proizvoda te time lansiranje na tržište. Projektom ulažemo u posjet 5 sajмова – HR ,Švedska, Rusija, Turska Emirati, gdje ćemo prezentirati i ponuditi naš In-Q bath proizvod kupcima. Isto tako se ulaže u testiranje proizvoda u svrhu prikupljanja podataka za  | 365.735,00   | 329.161,00   | 89,9998633 |

|     |                       |  |  |   |              |              |            |
|-----|-----------------------|--|--|---|--------------|--------------|------------|
|     |                       |  |  | kasniju prilagodbu i nadogradnju proizvoda. Projekt će doprinijeti novom zapošljavanju, porastu prihoda i proizvodom koji je novost na tržištu i u ponudi poduzeća.   |              |              |            |
| 41. | KK.03.2.2.01.01<br>52 | <b>Salonize j.d.o.o.</b><br>Vrbani 17<br>10000 Zagreb                        | <b>Dovršetak i prilagodba aplikacije Salonize zahtjevima tržišta i njezina komercijalizacija</b> | Cilj ovog projekta je razvoj inovacije, proizvoda koji s ovim funkcionalnostima ne postoji na tržištu te je novost za poduzeće i za tržište. Kupnjom opreme i zapošljavanjem radnika u poduzeću ostvarit će se preduvjeti za komercijalizaciju inovacije. Komercijalizacijom inovacije na tržištu bit će prisutna potpuno sofisticirana aplikacija, koja će svima u uslužnim djelatnostima, a ponajprije frizerskim i kozmetičkim salonima pomoći u upravljanju poslovanja. Aplikacija će biti dostupna na nekoliko jezika što će biti pogodno za širenje na inozemna tržišta.                                  | 1.536.102,00 | 1.382.491,80 | 90,0000000 |
| 42. | KK.03.2.2.01.01<br>55 | <b>Tavu d.o.o.</b><br>Hercega Kolomana<br>6/a<br>31400 Đakovo                | <b>Razvoj i komercijalizacija inovativne pčelarske vage - Sunbee</b>                             | Tvrtka kroz projekt ulaže u razvoj i komercijalizaciju inovativnog proizvoda pčelarske vage Sunbee. Ciljnu skupinu projekta čine fizičke i pravne osobe koje se bave pčelarstvom. Potreba ciljne skupine koja se zadovoljava provedbom projekta je povećanje efikasnosti pčelarenja i proizvodnje meda. Na ovaj način korisnicima se omogućuje da praćenjem parametara na vrijeme reagiraju na promjene u košnicama kako bi mogli poduzeti odgovarajuće mjere i osigurati kontinuirani prinos meda.   | 603.649,00   | 476.882,71   | 79,0000000 |
| 43. | KK.03.2.2.01.02<br>05 | <b>Profores d.o.o.</b><br>Jarušičica 21<br>10020 Zagreb                      | <b>Baggizmo Wallet</b>   | Svrha projekta je prilagodba Baggizmo walleta / Baggizmo novčanika zahtjevima tržišta te komercijalizacija rezultata istraživanja i daljnji razvoj inovativnih proizvoda kroz:<br>- proširenje proizvodnih i ljudskih kapaciteta novoosnovanog poduzeća,<br>- stvaranje realnih proizvodnih uvjeta za komercijalizaciju rezultata istraživanja i razvoja,<br>- optimizaciju troškova izrade inovativnih proizvoda te<br>- povećanje prihoda od inovativnih proizvoda i izvoza znanjem intenzivnih proizvoda.  | 1.449.094,60 | 1.230.281,32 | 84,9000003 |
| 44. | KK.03.2.2.01.01<br>35 | <b>Spectre j.d.o.o.</b><br>Kraljevci 1<br>31550 Valpovo                      | <b>Hrvatska za sve - Croatia For Everyone</b>  | Kroz osnaživanje tehnoloških rješenja cilj je pripomoći osobama sa invaliditetom u premošćivanju svakodnevnih prepreka i boljoj asimilaciji u društvu. Specifični ciljevi na koje se želi utjecati su veća dostupnost pomagala za osobe s invaliditetom, uklanjanje barijera za ravnopravno sudjelovanje u društvu, bolja integriranost invalidnih osoba u društvena događanja ulaganjem u nove tehnologije, povećano ulaganje u nova tehnološka rješenja za pomoć invalidnim osobama i podizanje razine svijesti. Navedeno će se ostvariti realizacijom projekta i uvođenjem informatičke opreme u poslovanje. | 1.147.613,20 | 1.032.851,88 | 90,0000000 |
| 45. | KK.03.2.2.01.01<br>71 | Applications and embedded experts<br>d.o.o.<br>Šižgoričeva 14<br>21000 Split | <b>AMBES LS - autonomna rasvjetna tijela s integriranim sustavom upravljanja</b>                 | AMBES LS je projekt razvoja i plasmana inovativnog sustava razvoda i upravljanja rasvjetom koja se temelji na implementaciji komunikacijske tehnike u proizvodnji kojim bi se smanjila razina kabliranja i olakšao proces instalacije i montaže dodatnih signalizacijskih svjetala na vozilo. Cilj projekta je razvoj konačnog proizvoda, organizacija proizvodnje i plasman uređaja na inozemno tržište.   | 890.979,66   | 801.881,67   | 89,9999973 |

|     |                       |  |  |   |              |              |            |
|-----|-----------------------|--|--|---|--------------|--------------|------------|
| 46. | KK.03.2.2.01.00<br>27 | <b>AMULET STUDIO d.o.o. za trgovinu i usluge</b><br>Ivana Gundulića 3<br>10000 Zagreb      | <b>Inovativnost kroz ulaganja u TRANSMEDIA rješenja za animirani serijal &amp;Black&amp;White</b>                    | Transmedijalno rješenje &Black&White spoj je animiranog serijala te prateće aplikacije i igrice za pametne telefone i tablete. Projekt na inovativan način spaja edukativno i zabavno te izoštava perceptivne i kognitivne sposobnosti djece. Odlika proizvoda je jednostavnost korištenja: kratka forma, zabavno ozračje te sadržaji prilagođeni mobilnim komunikacijskih platformama kao što su pametni telefoni, prijenosna računala i tableti koji se lako konzumiraju u pokretu. Time je proizvod u potpunosti prilagođen potrebama suvremenog korisnika, koji živi brzo, tehnološki suvremeno i interaktivno. | 703.215,00   | 632.893,50   | 90,0000000 |
| 47. | KK.03.2.2.01.01<br>44 | <b>5 W Technical Services d.o.o.</b><br>Petrci 35<br>51216 Viškovo                         | <b>Razvoj i komercijalizacija 3D printera</b>  | Cilj projekta razviti je inovativni proizvod te na taj način doprinijeti sektoru razvoj, istraživanja i inovacija, isti komercijalizirati kako bi se osigurala troškovna efikasnost, produktivnost i profitabilnost te tim ostvarenjima postati konkurentno poduzeće na tržištu. Projekt se sastoji od niza aktivnosti razvoja inovacije i komercijalizacije. Projekt je usmjeren na klijente tvrtke prijavitelja kao i na zaposlenike ali i na sve građane Republike Hrvatske i to kroz očuvanje radnih mjesta i otvaranje novih, povećanja prihoda državnog proračuna te zaštite okoliša smanjenjem otpada.       | 1.121.600,00 | 1.009.440,00 | 90,0000000 |
| 48. | KK.03.2.2.01.01<br>96 | <b>Activity Partners d.o.o.</b><br>Pod Luku 15<br>21223 Okrug Gornji                       | <b>Razvoj centralnog mjesta za upravljanje poslovnim procesima – BOOKNOW24</b>                                       | BOOKNOW24 je ICT platforma namjenjena za poboljšanje poslovnih procesa tvrtki koji sudjeluju u turističkim djelatnostima. Bazirana je na razvoju koncepta ICT alata i platformi koje će upotrijebiti postojeće poslovanje sa ciljem optimizacije, transparentnije, jednostavnije i brže naplate usluga, jednostavnijeg i naprednijeg načina pretraživanja postojećih i novih ponuda koje se odnose na podizanje kapaciteta turističke ponude u Hrvatskoj, a sa ciljem zaštite okoliša i proširivanja poslovanja na domaćem i inozemnom tržištu.   | 1.640.812,00 | 1.450.000,00 | 88,3708798 |
| 49. | KK.03.2.2.01.01<br>59 | <b>Centar za razvoj održivih tehnologija d.o.o.</b><br>Dragutina Golika 63<br>10000 Zagreb | <b>Razvoj procesa proizvodnje bioplina iz teškoražgradivih lignoceluloznih supstrata</b>                             | Projektom je predviđen dovršetak razvoja inovativnog procesa proizvodnje bioplina iz teško razgradivih lignoceluloznih supstrata. Za razliku od konvencionalnih anaerobnih procesa, inovativnim procesom moguće je uspješno anaerobno razgraditi navedene supstrate. Po završetku projekta proces će biti spreman za komercijalizaciju i implementaciju u industrijskom mjerilu. Implementacijom inovativne tehnologije omogućuje se korisnicima energetska i materijalna iskorištavanje navedenih supstrata čime se ostvaruju preduvjeti za uspostavu sustava kružnog gospodarstva.                                | 1.435.360,00 | 1.285.360,00 | 89,5496600 |
| 50. | KK.03.2.2.01.01<br>36 | <b>Sens-Design d.o.o.</b><br>Palinovečka 41<br>10000 Zagreb                                | <b>Dovršetak inovacije i komercijalizacija LSC (Lean Shaft Construction) - Vitke konstrukcije voznog okna dizala</b> | Projektom „Dovršetak inovacije i komercijalizacija LSC (Lean Shaft Construction) - Vitke konstrukcije voznog okna dizala“ ključne je važnosti za tvrtku jer će nam omogućiti ulaganje u dovršetak inovacije, prilagodbu proizvoda tržištu i komercijalizaciju (izlazak na tržište) te predstavljanje našeg rješenja široj javnosti. Tijekom projekta ćemo posjetiti sajam Interlift u Njemačkoj koji je od iznimne važnosti za daljnji razvoj naše tvrtke i proizvoda. Projekt će doprinijeti novom zapošljavanju, porastu prihoda i proizvodom koji je novost na tržištu i ponudi poduzeća.                        | 2.105.550,00 | 1.477.261,60 | 70,1603667 |

|     |                       |   |   |   |              |              |            |
|-----|-----------------------|---|---|---|--------------|--------------|------------|
| 51. | KK.03.2.2.01.01<br>85 | <b>AdoptoTech d.o.o.</b><br>Ulica Ljudevita<br>Posavskog 34 A<br>10000 Zagreb   | <b>Adopto Source</b>  | Projekt će razviti alat za prikupljanje i pohranu velikih količina podataka, zatim algoritam za određivanje tipa osobnosti pojedinca na temelju javno dostupnih podataka, te sustav za obradu podataka i komunikaciju s pasivnim kandidatima koji čine 78% današnjeg tržišta. Alat će omogućiti poduzećima da unaprijede i skrate proces zapošljavanja (Do 50% , po iskustvu dosadašnjih korisnika), što efikasnije zaposle najkvalitetniji kadar koji se na tržištu zadržava u prosjeku 12 dana. Projekt će predstavljati stratešku polazišnu točku za daljnji razvoj i povećanje konkurentnosti Prijavitelja. | 1.169.971,67 | 1.049.546,86 | 89,7070320 |
| 52. | KK.03.2.2.01.01<br>48 | <b>Cloudonia d.o.o.</b><br>Velika cesta 47<br>10020 Zagreb-Odra   | <b>MADIBU ANALYTICA (Manufacturer - Distributor - Buyer Analytica) - Analitika prodaje od proizvođača preko distributera do kupca</b> | Korisnik je razvio aplikaciju "MADIBU ANALYTICA - Analitika prodaje od proizvođača preko distributera do kupca" koja prikuplja, obrađuje, analizira i dostavlja podatke i izvještaje o proizvodima prodanim u određenom vremenskom razdoblju, na određenom području, određenim kupcima. Ciljani korisnici inovativnih usluga MADIBU aplikacije proizvodne su tvrtke kojima će pravovremene informacije osigurati planiranje optimalne proizvodnje.  | 3.162.533,00 | 1.450.000,00 | 45,8493239 |
| 53. | KK.03.2.2.01.01<br>84 | <b>LLOYDS DESIGN društvo s ograničenom odgovornošću za računalno programiranje i usluge</b><br>Svete Katarine 16<br>52220 Labin | <b>QR EXPO DIRECT - cloud software i mobilna aplikacija za sajamske interakcije</b>   | Softverskim rješenjem "QR EXPO DIRECT" podiže se vrijednost, image i atraktivnost svim tipovima sajmova tako što organizatoru donosi vrijedne statističke podatke koji mu štede novac i vrijeme, te mu služe za optimizaciju budućih sajmova. Istovremeno, izlagačima automatski kreira bazu potencijalnih poslovnih kontakata i kupaca, te vodi statistiku o aktivnosti prodajnog osoblja, a posjetiteljima olakšava skupljanje kontakata, vizitki, kataloga i drugih materijala, automatski im u e-mail sandučić šaljući sve podatke o izložbenom mjestu koje su posjetili.                                   | 850.100,00   | 669.292,57   | 78,7310399 |
| 54. | KK.03.2.2.01.01<br>50 | <b>Lominy d.o.o.</b><br>Svetog Petka 5<br>31000 Osijek  | <b>Lominy - multifunkcionalna mobilna platforma za modne zaljubljenike</b>  | Projektom je planiran razvoj i komercijalizacija multifunkcionalne interaktivne mobilne aplikacije koja će korisnicima olakšati odabir i kupovinu odjeće i modnih dodataka, što će im omogućiti uštedu vremena i novca potrebnog za kupovinu. Razvoj samog proizvoda bazira se na znanju i inovativnoj ideji, a provođenje projekta omogućiti će i poduzeću olakšati prijenos ovih aktivnosti u tržišno uspješan poduhvat. Time će se omogućiti jačanje konkurentnosti MSP u IT sektoru, povećanje atraktivnosti IT sektora u lokalnoj zajednici te zapošljavanje stručnjaka u IT sektoru.                      | 1.393.000,00 | 1.100.000,00 | 78,9662599 |
| 55. | KK.03.2.2.01.01<br>86 | <b>PortHop d.o.o.</b><br>Trpimirova 3<br>51000 Rijeka   | <b>PortHop - online sustav za rezervaciju nautičkih privezišta</b>  | Projekt se temelji na inovativnom rješenju s dodanom vrijednošću te visokim potencijalom primjene na domaćem i stranim tržištima nautičkog turizma - PortHop sustavu za rezervaciju tranzitnih privezišta (MVP). Nedostatni razvojni i inovacijski kapaciteti novoosnovanog poduzeća PortHop d.o.o. adresiraju se kao ograničavajući čimbenici razvoja i uspješne komercijalizacije finalne tržišne verzije inovacije. Javnom potporom će se ojačati stručni, materijalni i intelektualni resursi, kao nužne poluge za uspješan prijenos inovacije u tržišno uspješan poslovni pothvat Poduzeća.                | 1.322.397,08 | 1.043.851,27 | 78,9362957 |

|     |                       |  |   |  |            |            |            |
|-----|-----------------------|--|---|--|------------|------------|------------|
| 56. | KK.03.2.2.01.01<br>92 | <b>E.V.A. Blue d.o.o.</b><br>Baruna Trenka 8<br>10000 Zagreb | <b>Prilagodba i<br/>komercijalizacija<br/>multifunkcionalne<br/>solarne punionice<br/>Sunčica (EVA Sun)</b> | Povećanjem ulaganja u istraživanje i razvoj izvršit će se prilagodba i komercijalizacija multifunkcionalne solarne punionice. Projektom će se izvršiti testiranje i optimizacija proizvoda i izrada nulte serije. Investicija će rezultirati povećanjem broja zaposlenih, povećanjem ukupnih prihoda i povećanjem broja inovacija. | 529.823,36 | 476.311,20 | 89,8999999 |
|-----|-----------------------|--|---|--|------------|------------|------------|