

Potrzebni zapaleńcy

Artykuł sponsorowany

2008-02-26, ostatnia aktualizacja 2008-02-27 14:17

Każdy klaster jest inny. Nie ma jednego uniwersalnego modelu, ani szablonu organizacyjnego gwarantującego sukces. Wszystkie potrzebują jednak pozytywnych zapaleńców. Takie wnioski płyną z konferencji poświęconej klastrom i sieciom.



 Monika Ptak jest koordynatorem Śląskiej Sieci Wyrobów Medycznych
 [więcej zdjęć](#)

20 lutego w Hotelu Qubus w Katowicach odbyła się konferencja, podsumowująca trzyletni projekt SIECI pt. "CLUSTER YOUR BUSINESS!"

W konferencji wzięli udział menedżerowie, dyrektorzy firm oraz kadra zarządzająca i pracownicy naukowcy instytucji badawczo-rozwojowych i uczelni wyższych oraz przedstawiciele instytucji wsparcia i władz samorządowych.

Była okazja do wymiany doświadczeń pomiędzy prezentującymi swoje praktyczne doświadczenia menedżerami klastrow a uczestnikami spotkania. Konferencja zgromadziła ponad 80 osób.

Z bardzo dużym zainteresowaniem spotkała się prezentacja Marka Dareckiego, prezesa zarządu WSK PZL - Rzeszów SA (Lotnicza Dolina).

- Wola współpracy pomiędzy członkami klastra oraz ich wzajemne zaufanie - to istotne czynniki sukcesu. Mniej ważne są sprawy dotyczące źródeł finansowania oraz formy zarządzania klastrem - mówił Marek Darecki.

Według menedżera SIECI Luka Palmeta najważniejsze to: wspólny cel uczestników potencjalnego klastra, koncentrowanie się na kliencie, koszty, kompetencje i umiejętności oraz budowanie silnego wizerunku klastra jako marki w kraju i za granicą.

Koordynator Śląskiej Sieci Wyrobów Medycznych Monika Ptak przedstawiła proces tworzenia Śląskiej Sieci Wyrobów Medycznych oraz jej ewoluowania w kierunku Śląskiego Klastra Medycznego promującego nową markę na rynku - MedSilesia.

O dziesięcioletnich doświadczeniach zarządzania klastrami w Górnej Austrii mówiła Gisela Lehner, menedżer projektu, Clusterland Oberösterreich GmbH.

Możliwości pozyskania dofinansowania działalności klastrow przedstawili: Tomasz Sypuła,

dyrektor Zespołu Wdrażania Instrumentów Finansowych PARP (Program Innowacyjna Gospodarka), Małgorzata Łącka - Matusiewicz, dyrektor Wydziału EFS UMWŚ w Katowicach (Program Operacyjny Kapitał Ludzki) i Patryk Białas, wicedyrektor Wydziału Rozwoju Regionalnego Urzędu Marszałkowskiego (Regionalny Program Operacyjny dla Województwa Śląskiego na lata 2007 - 2013).

- W ramach Działania 1.3 tylko 28 projektów ma szansę na dofinansowanie, a to oznacza, że tylko bardzo dobre projekty przejdą - tłumaczył Patryk Białas.

Stanisław Szultka z Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową zaprezentował wnioski z kilku inicjatyw klastrowych w Polsce.

Uczestnicy spotkania starali się wspólnie odpowiedzieć na pytanie "Czy przedsiębiorcy z naszego regionu są gotowi zaangażować się w nowe formy współpracy na rynku? A jeśli tak, jak rozpocząć?" Prognozy płynące z dotychczasowych działań zachęcają do kolejnych inicjatyw.

Lotniczy duch unosi się nad Bielskiem

Bielskich Zakładów Szybowcowych już dawno nie ma, ale w mieście coś zostało z lotniczego ducha. Tutaj działa m.in. słynny konstruktor lekkich samolotów Edward Margański i przedsiębiorca Włodzimierz Mysłowski, specjalizujący się m.in. w lotniczych zastosowaniach kompozytów.

Bielsko ma bogate i wieloletnie tradycje produkcji szybowców, które w ostatnich latach odżywają w postaci inicjatyw związanych m.in. z wytwarzaniem małych samolotów dla biznesu, nowoczesnych szybowców, replik samolotów retro itp.

Dlatego nic dziwnego, że Avio Polska, spółka córka włoskiej firmy Avio, działająca w Bielsku-Białej, jest współzałożycielem i liderem Federacji Firm Lotniczych Podbeskidzia - powstającego jako drugi w Polsce (po podkarpackiej Lotniczej Dolinie) klastra technologii lotniczych.

Śląsk zasługuje na klastr

- Mamy w Polsce Stowarzyszenie Dolina Lotnicza, którego część działa jak klastr. Funkcjonuje

w województwie podkarpackim, gdzie jest WSK Rzeszów - firma będąca częścią dużego ponadnarodowego koncernu, mającego podobną do naszej filozofię działania - mówi Krzysztof Krystowski, wiceprezes Avio Polska.

- Nam z oczywistych względów łatwiej współpracować z Politechniką Śląską niż z Rzeszowską. Mamy podobne problemy - m.in. z zatrudnieniem - jak inne firmy na Śląsku i są

to nieco inne problemy niż te, które mają nasi koledzy z południowo-wschodniej Polski. Śląsk zasługuje na klaster lotniczy. Są ludzie i jest potencjał - uważa Krzysztof Krystowski.

Lotnisko w Kaniowie

Partnerami Avio jest kilkanaście firm zajmujących się produkcją lotniczą. W Kaniowie k. Czechowic-Dziedzic nieopodal Bielska powstaje, dzięki grantowi Agencji Rozwoju Przemysłu, lotnisko dla małych samolotów. Tereny wokół niego mają się stać docelowo naturalnym zapleczem klastra.

Na dawnym składowisku kamienia kopalni Silesia jest już gotów asfaltowo-bazaltowy pas startowy dla samolotów o długości 700 i szerokości 22 m.

Inspiratorami utworzenia w Kaniowie Parku Technologicznego Przemysłu Lotniczego były Górnośląska Agencja Przekształceń Przedsiębiorstw w Katowicach oraz Starostwo Powiatowe w Bielsku-Białej, władze Gminy Bestwina. W gronie udziałowców spółki Bielski Park Techniki Lotniczej - powołanej do realizacji projektu - znaleźli się również prywatni inwestorzy skupieni w Airbusiness. Ci ostatni obejmują w niej 53 proc. udziałów.

W Kaniowie będą 4 hangary o łącznej powierzchni 2,5 tys. m kw. Powstaną także hale produkcyjne o powierzchni 7,5 tys. m kw., budynek kontroli lotów, gdzie znajdują się również biura konstrukcyjne i biura obsługi klientów, oraz stacja paliw dla samolotów.

- Wszystko będzie gotowe pod koniec czerwca - przekonuje Wiktor Kałat, prezes BPTL.

Już niedługo do Kaniowa przeniosą się podbeskidzcy producenci małych (od dwu- do pięciomiejscowych) samolotów oraz podzespołów. Ma tu być m.in. wytwarzana czteromiejscowa Orka Edwarda Margańskiego - samolot znany już w Europie jako podniebna limuzyna, z racji łatwości pilotażu oraz komfortu i elegancji kabiny. W parku ma się też znaleźć ośrodek badawczo-rozwojowy.

- W dalszym etapie chcielibyśmy świadczyć usługi powietrznych taksówek zarówno samolotami, jak i helikopterami - zapowiada Wiktor Kałat.

Urządzenie w Kaniowie Parku Technologicznego Przemysłu Lotniczego będzie kosztowało 28 mln złotych. Większość wydatków, tj. 20 mln zł, będzie pochodziła z przyznanej na ten projekt unijnej dotacji. Pozostałą część zainwestują udziałowcy BPTL. Samoloty ożywią zapewne nie tylko sielski krajobraz uprawnych pól i stawów hodowlanych Kaniowa. Docelowo w parku ma znaleźć zatrudnienie 350-500 pracowników.

Konkurent, a może sprzymierzeniec

W rejonie Bielska-Białej istnieje 15 firm produkujących małe samoloty. Klaster powinien przyczynić się, do tego, by stały się silnym "związkiem firm" z dostępem do doświadczeń i wiedzy najlepszych w tej branży w Europie i na świecie. Tak uważa Wiktor Kałat: - Nawyki, że "każdy sobie...", są tak silne, że nie od razu uda się je nam przełamać.

Pomysł utworzenia klastra popiera Włodzimierz Mysłowski z firmy Markański & Mysłowski Zakłady Lotnicze. - Teraz jesteśmy rozdrobnieni. Każdy ma lakiernię, jeden lepszą, drugi

gorszą. A tak prościej będzie wszystkim z wprowadzaniem nowych rozwiązań czy materiałów. Łatwiej będzie także utworzyć centrum badawcze. Śląskiem klastrem są zainteresowani m.in. Instytut Lotnictwa, WSK Kalisz, producent silników lotniczych - mówi Włodzimierz Mysłowski.

Wspólna promocja kosztuje taniej

Wszyscy trzej podkreślają, że zawsze są działania wspólne - np. badawczo-rozwojowe czy marketingowo-promocyjne.

- Przemysł aeronautyczny to jeden z sektorów gospodarki światowej, który wydaje najwięcej na badania i rozwój. Lotnictwo to branża zaawansowana technologicznie. Przyszłość takich przedsiębiorstw leży w bardzo ścisłej kooperacji, i to kooperacji między konkurentami - podkreśla Krzysztof Krystowski.

- Chcemy włączyć w działania w branży lotniczej najbliższych sąsiadów: Czechów i Słowaków. Stworzyć sieci między partnerami, aby na bazie klastra tworzyć stałe systemy korporacyjne - dodaje Wiktor Kałat.

Dolina

Lotnicza W 2003 roku przedsiębiorcy w południowo-wschodniej Polsce powołali do życia pierwszy klastr lotniczy w Polsce - Stowarzyszenie Grupy Przedsiębiorców Przemysłu Lotniczego Dolina Lotnicza. Jego celem jest stworzenie dogodnych warunków do rozwoju przedsiębiorstw przemysłu lotniczego w regionie. W najbliższych latach klastr lotniczy ma się rozwijać w dwóch kierunkach. Pierwszy to zwiększanie liczby firm - zarówno dzięki inwestycjom międzynarodowych korporacji, jak i włączaniu do stowarzyszenia małych, rodzinnych przedsiębiorstw. Drugi kierunek rozwoju to budowa biur konstrukcyjnych, inżynierskich i laboratoriów, by samoloty mogły powstawać w Dolinie od pierwszych projektów.

MedSilesia działa prężnie

Udoskonalone narzędzia medyczne, wspólny udział w wystawach i targach, znalezienie kontrahentów biznesowych - to już widoczny efekt działania projektu Śląskiej Sieci Wyrobów Medycznych.

Najpierw jednak animator musiał łagodzić nieufności między potencjalnymi uczestnikami sieci. Firmy początkowo nie widziały potrzeby wspólnego działania, jednocześnie skarżąc się na ogromne trudności w działaniu na rynku. Tak upłynęło kilka miesięcy.

- Dobitym przykładem zmiany nastawienia był wspólny udział w wystawie i targach kooperacji po szyldem "Śląskiego Wyrobu Medycznego". Prawie 30 firm z województwa śląskiego dostrzegło potencjał tkwiący w tym sektorze i w tworzeniu wspólnej marki "Śląski Wyrób Medyczny" - opowiada Monika Ptak, specjalista w Regionalnym Centrum Innowacji i Transferu Technologii Górnośląskiej Agencji Przekształceń Przedsiębiorstw SA.

6 kwietnia 2007 roku firmy i instytucje badawczo-rozwojowe oraz instytucje związane z branżą wyrobów medycznych podpisały porozumienie o utworzeniu Śląskiej Sieci Wyrobów Medycznych, tzw. MedSilesia. Tak sformalizowana struktura pozwoli firmom w przyszłości

na realizację wspólnych celów, umożliwiających podnoszenie jakości usług i produktów, czy wspólnego marketingu i promocji.

Pojawiły się nowe pomysły. Działania realizowane w ramach Sieci dały impuls dla nowego projektu, aby utworzyć wspólną markę produktową. Wspólnie opracowano strategię marketingową, przygotowano materiały promocyjne oraz uruchomiono kampanię medialną w prasie branżowej oraz na stronach internetowych w kraju i za granicą.

Grupa MedSilesia powinna się silnie kojarzyć ze Śląskiem i wysokiej jakości wyrobami medycznymi.

Udało się udoskonalić i unowocześnić urządzenia medyczne produkowane przez firmę Apena-Remont z Bielska-Białej. Urządzenie zyskało nie tylko nowoczesną i funkcjonalną obudowę, ale przede wszystkim zaopatrzone zostało w nowoczesny software, który pozwala na dozorowanie i kontrolowanie wykonywanego przez personel medyczny masażu rehabilitacyjnego.

Przygotowano atrakcyjne materiały marketingowe i promocyjne dla polskiego mikroskopu stomatologicznego.

Firma Optopol Technology z Zawiercia, która produkuje najnowocześniejsze na świecie urządzenie do diagnostyki dna oka, tzw. SOCT Copernicus, nawiązała współpracę z Wydziałem Bioinżynierii na Uniwersytecie Śląskim. Dzięki temu studenci mają praktyki w firmie z Zawiercia.

Przykładów można wymieniać znacznie więcej.

- W ramach projektu można znaleźć partnera biznesowego czy producenta określonych rozwiązań. Podczas organizowanych spotkań brokerskich, na których konstruktorzy i pomysłodawcy przedstawiają firmom określone rozwiązania technologiczne gotowe do wdrożenia celem rozpoczęcia współpracy w zakresie wspólnych badań czy produkcji. Organizowane cyklicznie spotkania z konstruktorami, lekarzami, naukowcami mogą dać efekt w postaci konkretnego innowacyjnego urządzenia - podkreśla Monika Ptak.

- Patrząc przez pryzmat ostatnich dwóch lat, trzeba stwierdzić, że dzięki działaniom Sieci Wyrobów Medycznych udało się skupić producentów, dystrybutorów, jednostki badawczo-rozwojowe o bardzo różnym profilu działalności, począwszy od narzędzi chirurgicznych czy urządzeń takich jak kardiomonitor, lasery okulistyczne, nowoczesne urządzenia wyposażenia jednostek służby zdrowia, po nowe technologicznie rozwiązania, takie jak: roboty kardiochirurgiczne czy sztuczne implantowane serce - cieszy się Monika Ptak.

Dzięki możliwości sfinansowania działań w zakresie strategii marketingowej grupy w ramach środków asygnowanych przez PARP w programie "Wsparcie na rozwój klastra" Śląska Sieć Wyrobów medycznych wypracowała spójną na zewnątrz strategię marketingową i jest rozpoznawalna na zewnątrz.

Projekt "Tworzenie sektorowych sieci współpracy i struktur wspierających w województwie śląskim" w branży medycznej prowadzony był od 2005 roku do marca 2008. Jest współfinansowany z Europejskiego Funduszu Społecznego i środków publicznych. Realizowany jako projekt w ramach działania 2.6 Regionalne Strategie Innowacyjne i transfer

wiedzy w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego na lata 2004-2006. Udział środków z EFS w ramach projektu obejmuje 75 proc. wartości kosztów kwalifikowanych oraz 25 proc. kosztów pokrytych z krajowych środków publicznych

Kontakt

Koordinator:

Górnośląska Agencja Przekształceń Przedsiębiorstw SA

ul. Astrów 10

40-045 Katowice

tel. 00 48 32 730 48 43

fax 00 48 251 58 31

biuro@medsilesia.pl

www.medsilesia.pl