

Innowacyjny start

nr 2 (33) 2014 CZERWIEC

ISSN 1898-5009

Periodyk wydawany przez Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego

INKUBATORY PRZEDSIĘBIORCZOŚCI ORAZ START-UPY W MAŁOPOLSCE



> Inkubatory i start-up'y

> Broker innowacji

> Co słyhać w dizajnie

> Wsparcie biznesu



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Małopolska gospodarka podlegała w ostatnich latach znacznym przemianom, wypracowując markę regionu dynamicznego, otwartego na nowoczesne rozwiązania, wspierającego przedsiębiorczość i cenionego przez inwestorów. Małopolska to dziś silny ośrodek gospodarczy, doskonałe miejsce do prowadzenia biznesu, a także jeden z najlepiej rozwijających się regionów Polski i Europy Środkowej.

Wzrastająca konkurencja w globalizującej się gospodarce powoduje konieczność poszukiwania przewagi rynkowej w wymiarze krajowym i na poziomie regionalnym. Tylko określone sektory gospodarki, dzięki wykorzystaniu unikatowej kombinacji zasobów zlokalizowanych w bliższym lub dalszym otoczeniu, są w stanie skutecznie konkurować we współczesnej gospodarce. Mówimy więc w tym przypadku o obszarach tzw. inteligentnej specjalizacji (*smart specialiation*), których wybór na poziomie regionalnym będzie stanowić jeden z warunków dostępu do funduszy europejskich w ramach nowej perspektywy finansowej od 2014 roku.

Zapisy dotyczące inteligentnej specjalizacji znajdują się w **przygotowywanej Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Małopolskiego na lata 2014-2020 (RSI WM)** – jednym z dziesięciu programów strategicznych przygotowywanych przez samorząd województwa na potrzeby realizacji projektów w ramach nowego okresu programowania Unii Europejskiej (2014-2020). W RSI WM położony został nacisk na wspieranie specjalizacji regionalnej w Małopolsce.

Wybór obszarów specjalizacji regionalnej Małopolski został poprzedzony rzetelną analizą mocnych i słabych stron oraz określeniem szans i zagrożeń dla innowacyjnych sektorów gospodarki. Kluczowym warunkiem wyboru danej specjalizacji było rozpoznanie i posiadanie potencjału naukowego w danym obszarze, który pozwoli na wypracowanie unikalnych i specjalistycznych rozwiązań wdrażanych następnie w przedsiębiorstwach.

Do dziedzin kluczowych dla specjalizacji regionalnej (tzw. inteligentna specjalizacja regionu) zaliczone zostaną:

- Nauki o życiu (*life sciences*)
- Energia zrównoważona

W Małopolsce czas na nową Regionalną Strategię Innowacji

Małopolska to dziś silny ośrodek gospodarczy, doskonałe miejsce do prowadzenia biznesu

- Technologie informacyjne i komunikacyjne
- Chemia
- Produkcja metali i wyrobów metalowych oraz wyrobów z mineralnych surowców niemetalicznych
- Elektrotechnika i przemysł maszynowy
- Przemysły kreatywne i czasu wolnego

Powyższe specjalizacje zostały wybrane w długim procesie, który rozpoczął się w 2006 roku, gdy przystąpiono do realizacji pierwszego w Małopolsce projektu foresight. W wyniku tej i kolejnych tego typu inicjatyw wyselekcjonowano najbardziej perspektywiczne technologie przyszłości w Małopolsce. Następnie propozycje te poddano konsultacjom społecznym i środowiskowym, a także przeprowadzono stosowne badania (analiza weryfikacyjna obszarów inteligentnej specjalizacji regionalnej województwa małopolskiego). Wszystkie te działania doprowadziły do zaproponowania powyższej listy inteligentnych specjalizacji w Małopolsce.

Wybór obszarów inteligentnych specjalizacji nie pozostanie bez wpływu na kierunki regionalnej polityki innowacyjnej w Małopolsce

w najbliższych latach. Jak bowiem zauważono w wydanym przez Komisję Europejską *Przewodniku Strategii Badań i Innowacji na rzecz inteligentnej specjalizacji (RIS 3)*, regionalne strategie rozwoju zawierające zapisy dotyczące inteligentnych specjalizacji:

- pozwalają skoncentrować wsparcie w zakresie prowadzonej polityki i inwestycji na kluczowych regionalnych priorytetach, wyzwaniach i potrzebach w zakresie rozwoju opartego na wiedzy, włącznie z działaniami związanymi z ICT;
- umożliwiają bardziej optymalne wykorzystanie mocnych stron, przewag konkurencyjnych oraz potencjału regionu;
- sprzyjają powstawaniu i wdrażaniu innowacji, stymulują inwestycje sektora prywatnego;
- prowadzą do większego zaangażowania interesariuszy w procesy przygotowywania i wdrażania polityk publicznych, zachęcając do innowacyjności i eksperymentowania.

RSI zostanie będzie dostępna na stronach Województwa w najbliższych tygodniach.

Zachęcamy do lektury. ||

DR PIOTR KOPYCIŃSKI

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie



INKUBATORY PRZEDSIĘBIORCZOŚCI ORAZ START-UPY W MAŁOPOLSCE

SPIS TREŚCI

- 2 Kraków 2014. Epi-CEIPI Basic Training in European Patent Law
- 3 Dlaczego warto współpracować z Akademickim Inkubatorem Przedsiębiorczości?
- 5 Preinkubator Przedsiębiorczości Akademickiej Uniwersytetu Rolniczego im. H. Kołłątaja w Krakowie
- 7 TOP 500 Innovators, czyli, jak odbyć staż w najbardziej prestiżowych uczelniach świata
- 9 8. urodziny Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości AGH
- 11 Z Fundacją po sukces! Fundacja Promocji Gospodarczej Regionu Krakowskiego
- 13 Broker Innowacji
- 15 Co słyhać w dizajnie? Mebel jako forma autoekspresji
- 19 Jak rozwinąć swój biznes na rynku farmaceutycznym?
- 21 Dlaczego warto rozpocząć swój biznes w Tarnowskim Inkubatorze Przedsiębiorczości?
- 23 Aby osiągnąć sukces, nie można powielać utartych schematów
- 25 Akceleratory w Małopolsce
- 27 Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości szansą dla kreatywnych studentów
- 28 Dlaczego warto współpracować z Akademickim Inkubatorem Przedsiębiorczości?

Innowacyjny start

RED. NACZELNY: dr hab. Łukasz Mamica (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie)
SEKRETARZ REDAKCJI: dr Piotr Kopyciński (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie)

ZESPÓŁ REDAKCYJNY: Tomasz Bluszcz (Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego), Agnieszka Bachórz (Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego), Joanna Domańska (Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego), Monika Machowska (Krakowski Park Technologiczny Sp. z o.o.), Wojciech Przybylski (Krakowski Park Technologiczny Sp. z o.o.), Jadwiga Widziszewska, Anna Armuła (Centrum Transferu Technologii, Politechnika Krakowska), Olga Warzecha (Centrum Transferu Technologii, Akademia Górniczo-Hutnicza), Leszek Skalny (Tarnowska Agencja Rozwoju Regionalnego), Piotr Żabicki (Centrum Innowacji Transferu Technologii i Rozwoju Uniwersytetu Jagiellońskiego), Elżbieta Sztorc (Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego), Adeli-na Kasprzak (Centrum Transferu Technologii Uniwersytetu Rolniczego im. Hugona Kołłątaja w Krakowie)

KONTAKT Z REDAKCJĄ: Departament Rozwoju Gospodarczego Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego; tel.: (12) 63-03-444, (12) 63-03-248; fax: (12) 63-03-445; e-mail: tomasz.bluszcz@umwm.pl

OPRACOWANIE GRAFICZNE: Krzysztof Sanecki

DRUK: Drukarnia Kolejowa Kraków Sp. z o.o.

NAKLAD: 2 500 egz.

Niniejszy numer **INNOWACYJNEGO STARTU** poświęcamy problematyce inkubatorów przedsiębiorczości oraz start-upów funkcjonujących w naszym regionie. Podjęliśmy próbę pokazania funkcjonowania tych instytucji zarówno z perspektywy osób nimi zarządzających, jak i beneficjentów świadczonych przez nie usług. Opisuąc środowisko innowacyjne w regionie również sami wprowadziliśmy innowację w zakresie procesu tworzenia tego kwartalnika. Polega ona na włączeniu w szerszym zakresie studentów kierunku Gospodarka i Administracja Publiczna Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, którzy poprzez przeprowadzenie wywiadów w inkubatorach przedsiębiorczości czy start-upach, jak również z przedsiębiorcami, mają możliwość poszerzenia swojej wiedzy na temat innowacyjności.

W niniejszym numerze **INNOWACYJNEGO STARTU** znajdą Państwo szereg praktycznych informacji dotyczących kosztów i korzyści związanych z lokalizacją własnej firmy w wybranych inkubatorach. Mówi o nich między innymi Sebastian Kolisz dyrektor zarządzający siecią **Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości w Krakowie**. Część z inkubatorów przedsiębiorczości zwiększyła zakres oferowanych usług dla przedsiębiorców (jak na przykład prezentowany tu **Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości AGH**), inne z kolei uzyskały nowe możliwości działania dzięki funduszom europejskim.

Jak zwykle nie ograniczamy się jedynie do Krakowa, lecz piszemy również o możliwościach rozwijania działalności innowacyjnej poza stolicą województwa (na przykład w **Tarnowskim Inkubatorze Przedsiębiorczości**). Rozwój inkubatorów przedsiębiorczości i start-upów w Małopolsce napotyka także szereg trudności, a w kilku przypadkach istniejące podmioty praktycznie nie prowadzą już swojej statutowej działalności.

Wszystkim, którzy chcieliby odbyć staż w jednej z najbardziej prestiżowych uczelni świata, czy też poznać osobiście funkcjonowanie firmy **GOOGLE** polecam lekturę wywiadu dr Agatą Prokok, uczestniczką programu **TOP 500 Innovators**. Przedstawienie możliwości lokalizacji własnej działalności gospodarczej jak i doświadczeń osób, które przeszły już przez proces rozwoju własnych firm służyć ma również nawiązywaniu różnego typu kontaktów. Na przykład Witold Maleszka, założyciel i współwłaściciel **Access Pharma Sp. z o.o.**, działającej przy Centrum Innowacji Uniwersytetu Rolniczego w Krakowie, w udzielonym **INNOWACYJNEMU STARTOWI** wywiadzie wspomina o ofercie staży studenckich i absolwentów.

Z lektury działu **Co słyhać w dizajnie** mogą się Państwo dowiedzieć o niezwykle interesującym projekcie studentów wydziału Form Przemysłowych ASP w Krakowie. Dotyczy on nowego podejścia do projektowania mebli we współpracy z Centrum Dobroteka, które pozostawiają odbiorcy możliwość wyrażenia własnej ekspresji i nadania im pożądanym cech poprzez indywidualne wybory.

Cieszy, iż Kraków staje się miejscem coraz szerszej oferty adresowanej do osób kreatywnych, myślących o założeniu własnej działalności gospodarczej. Jedną z takich ofert, umożliwiającą wejście ze swoim pomysłem na rynki zagraniczne proponuje nowopowstały **hub:raum Kraków WARP**. Choć jego biuro mieści się w Krakowie, to obszar działalności tego centrum obejmuje 12 krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

Mam nadzieję, iż owocem lektury niniejszego numeru **INNOWACYJNEGO STARTU** będą nowe pomysły na rozwój własnej, innowacyjnej firmy. ||

dr hab. Łukasz Mamica

[redaktor naczelny]



Center for International
Intellectual Property
Studies



Kraków 2014

epi-CEIPI Basic Training in European Patent Law

W dniach 17-18 stycznia 2014 roku w sali seminaryjnej Biblioteki Głównej Akademii Górniczo-Hutniczej im. Stanisława Staszica w Krakowie odbył się pierwszy zjazd w ramach kursu „epi-CEIPI Basic Training in European Patent Law, Kraków 2014”.

jednostką organizacyjną Uniwersytetu w Sztrasburgu wyspecjalizowaną w kształceniu i prowadzeniu badań w zakresie prawa własności przemysłowej, a *Institute of Professional Representatives before the European Patent Office (epi)* jest organizacją zrzeszającą europejskich rzeczników patentowych pełniącą rolę samorządu zawodowego. Prowadzony przez te jednostki kurs Basic Training prowadzony jest regularnie w 39 miastach Europy. W Krakowie odbywa się on po raz pierwszy z inicjatywy Działu Ochrony Własności Intelektualnej Centrum Transferu Technologii AGH, którą wspierają JM Rektor prof. dr hab. inż. Tadeusz Słomka, Prorektor ds. Współpracy prof. dr hab. inż. Tomasz Szmuc oraz Biblioteka Główna AGH.

„Liczymy na długofalową współpracę z CEIPI i epi w celu zapewnienia dobrego dostępu na terenie Polski do profesjonalnych kursów z zakresu europejskiego prawa patentowego oraz możliwości dobrego przygotowania do certyfikacji na europejskiego rzecznika patentowego. Ogromnie cieszymy się że AGH w Krakowie może gościć najlepszych w Europie ekspertów z tej dziedziny” – mówi mgr inż. Łukasz Bogdan z Centrum Transferu Technologii AGH – lokalny koordynator kursu (lukasz.bogdan@agh.edu.pl).

PATRYCJA ROSÓŁ

 Centrum Transferu Technologii AGH
www.ctt.agh.edu.pl



Kurs dotyczy aspektów materialnych i proceduralnych europejskiego prawa patentowego i jest przeznaczony dla osób przygotowujących się do wykonywania zawodu europejskiego rzecznika patentowego. Zaplanowano dziesięć comiesięcznych zjazdów, które odbędą się do końca 2014 roku.

Centre d'Études Internationales de la Propriété Intellectuelle (CEIPI) jest

Dlaczego warto współpracować z Akademickim Inkubatorem Przedsiębiorczości?

Z Sebastianem Koliszem dyrektorem zarządzającym siecią Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości w Krakowie rozmawiają Joanna Baraniak i Klaudia Gaj

Czym jest inkubator przedsiębiorczości?

Inkubator Przedsiębiorczości jest jednostką, która pomaga wystartować w biznesie w sposób najłatwiejszy, najtańszy i przy najmniejszym ryzyku. Inkubatory dzielą się na kilka typów. Największym zainteresowaniem wśród osób zaczynających biznes cieszą się inkubatory preinkubacyjne zrzeszone w ogólnopolską sieć inkubatory.pl. Jednostki te kierują swój program wsparcia dla każdej osoby, niezależnie od wieku i statusu (nie trzeba być studentem) i umożliwiają prowadzenie legalnego pomysłu biznesowego bez konieczności standardowej rejestracji działalności gospodarczej. Dzięki temu osoba korzystająca z rejestracji biznesu poprzez taki Inkubator nie płaci standardowych kosztów prowadzenia biznesu, w tym także ZUSu.

Inkubatory preinkubacyjne wspierają każdą osobę, niezależnie od wieku i statusu, i umożliwiają prowadzenie legalnego pomysłu biznesowego bez konieczności rejestracji działalności gospodarczej

▼ Spotkanie StartUp, Kraków

Od kiedy działają i jak powstały Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości w Krakowie? Z jakich funduszy finansują swoją działalność oraz czy korzystają ze wsparcia funduszy unijnych?

Sieć Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości powstała 10 lat temu w 2004 roku, natomiast w Krakowie AIP wystartowały w 2006 roku. Inkubatory te rozwinęły swoją infrastrukturę i program wsparcia dzięki bardzo dużej dotacji unijnej – Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 5.2, z którego na całą Polskę była przeznaczona kwota ok. 25 mln zł.

Dzięki temu Inkubatory mogą pomagać wielu osobom na tak dużą skalę.

Ile biur posiadacie Państwo w Krakowie? Gdzie się znajdują?

W Krakowie znajdują się cztery biura, stworzone razem z uczelniami

wyższymi, które przystąpiły do tego projektu. Biura znajdują się przy:

- Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie
- Uniwersytecie Rolniczym w Krakowie
- Wyższej Szkole Europejskiej im. Ks. J. Tischnera
- Krakowskiej Akademii im. A.F. Modrzewskiego.

Do kogo skierowana jest oferta inkubatora?

Oferta Inkubatora jest skierowana do wszystkich osób, niezależnie od wieku i statusu. Natomiast w największym stopniu korzystają z oferty Inkubatora studenci i absolwenci uczelni wyższych.

Jakie wsparcie zapewnia inkubator?

Program preinkubacji to w tym przypadku bardzo rozbudowana pomoc na zasadzie trzech elementów wsparcia:

- 1. FIRMY** – oznacza rejestrację biznesu w AIP bez konieczności standardowej rejestracji firmy, ogranicza to znacznie koszty działalności gospodarczej. Oprócz tego jest tu pełna obsługa księgową, wsparcie prawne, dostęp do biur i narzędzia do prowadzenia firmy, takie jak oprogramowanie księgowo, konta bankowe itp. Wszystko co jest potrzebne na start biznesu od strony administracyjnej zapewnia AIP.
- 2. WIEDZY** – czyli szkolenia i spotkania doradcze.
- 3. SPOŁECZNOŚCI** – spotkania networkingowe, wymiana doświadczeń biznesowych.

Zatem mamy trzy korzyści:

- prowadzenie firmy w AIP jest dużo tańszym rozwiązaniem niż standardowy rejestr,
- nie jest się samemu w biznesie, kadra AIP pomaga i doradza w bieżącej dalszy na stronie 4 ►►





dokończenie ze strony 3 ►►

żących kwestiach, szczególnie jeśli chodzi o finanse, podatki itp.

■ z racji przynależności do zbudowanej przez AIP społeczności startupowej, można zdobywać doświadczenie i się nim dzielić.

Jakie koszty ponosi firma korzystająca z usług inkubatora? Czy opłacają ZUS samodzielnie?

Większość kosztów pokrywa Inkubator. Natomiast firma w Inkubatorze pokrywa tylko część bieżących kosztów, jak księgowość, prawnicy – łącznie 250 zł/mc. Opłaty ZUSu nie ma w ogóle.

Jakie branże najczęściej korzystają ze wsparcia inkubatora przedsiębiorczości?

Trzeba przyznać, że zdecydowanie dominuje sektor IT, głównie webmasterzy, programiści, graficy. Jest również bardzo wielu freelancerów takich jak fotografowie, kamerzyści, projektanci ubrań, architekci, również artyści. Drugim sektorem są przeróżne usługi takie jak zagospodarowanie czasu wolnego, agencje eventowe, szkoły nauki tańca, szkoły językowe. Część osób zajmuje się również produkcją np. gadżetów reklamowych itp.

Czy w porównaniu z poprzednimi latami ilość firm korzystających z Państwa usług wzrasta czy wręcz odwrotnie można zauważyć tendencje spadkową?

Cały czas liczba firm wzrasta i każdego roku jest coraz większa tendencja wzrostowa. Widać wyraźnie to, że szczególnie ludzie młodzi coraz częściej otwierają swoje firmy.

▲ Spotkanie w AIP, Kraków

Najlepsze pomysły z AIP mogą otrzymać 100.000 zł na finansowanie swojego biznesu

Ile firm w tym momencie korzysta ze wsparcia akademickiego inkubatora przedsiębiorczości?

W skali ogólnopolskiej jest obecnie zarejestrowanych ok. 1500 firm, a historycznie było ok. 6000. Natomiast w Krakowie jest obecnie 230 firm, a było już ponad 700.

Liczba ta cały czas rośnie, coraz więcej osób wybiera ten sposób rejestracji biznesu.

Jak zachęcacie Państwo osoby/firmy do skorzystania z usług inkubatora? Czy prowadzone są kampanie promujące inkubator?

Inkubator Przedsiębiorczości bierze udział w całorocznej akcji informacyjnej „Załóż Firmę w AIP” – zachęcamy do tego podczas wykładów na uczelniach oraz na prezentacjach i prelekcjach dotyczących przedsiębiorczości. Bierzemy udział w Targach Pracy, opowiadamy o nurcie przedsiębiorczości w radiu, telewizji i pokazujemy wszędzie gdzie się da dobre praktyki i przykłady firm sukcesu.

Przez maksymalnie jaki okres firmy mogą uczestniczyć w inkubatorze?

Przeważnie jest to dwa lata, ale jeśli firma potrzebuje dłuższego czasu wsparcia, to może taki uzyskać.

W jakim momencie swojej działalności firmy opuszczają inkubator?

Najczęściej firmy wychodzą z Inkubatora w momencie kiedy na tyle się rozwinęły, że stać je na zapłacenie wszystkich standardowych kosztów działalności gospodarczej oraz kiedy potrzebują zatrudniać pracowników na etat bądź chcą wziąć kredyt, leasing lub dotację.

Ile firm odniosło sukces i w wyniku tego opuściło Państwa Inkubator? Czy możecie podać Państwo przykłady firm, które odniosły sukcesy w swoich branżach?

Bardzo wielu osobom udało się usamodzielnić, obecnie prowadzą już własne spółki, zatrudniają pracowników. Z naszych wyliczeń wynika, że z sukcesem usamodzielnia się ok. 25% osób, którzy wchodzą do Inkubatora. Czyli na 700 firm, które były w AIP Kraków, ponad 150 nadal funkcjonuje na rynku jako mniej lub bardziej rozwinięte biznesy. I o to właśnie chodzi, aby AIP było miejscem rozwoju dla młodych przedsiębiorców w Polsce.

Najlepsze przykłady firm z AIP Kraków to przede wszystkim marka odzieżowa **Misbehave**. Kolejne firmy sukcesu to: **SigmaPoint** – tworzą aplikacje mobilne na iOS, Android, Windows Phone, **Lost Souls Alley** – Dom Strachów, **Cat Design** – tworzący dedykowane rozwiązania informatyczne, **Tramwaj Party** – organizujący imprezy w tramwaju oraz **Twój Trening** – Cross Fit, treningi personalne, a także wiele innych.

Czy inkubator wspiera innowacje, a jeśli tak to w jaki sposób?

Tak, AIP wspiera innowacyjne pomysły. Dla tego typu biznesów AIP prowadzi fundusz seedowy o nazwie AIP Seed Capital. Najlepsze pomysły z AIP mogą otrzymać 100.000 zł na finansowanie swojego biznesu, w zamian za 15% udziałów funduszu. Planujemy w najbliższym czasie kilkadziesiąt takich inwestycji. Prowadzimy również projekt Krakow Business Starter, w ramach którego 25 najciekawszych pomysłów biznesowych weźmie udział w prestiżowych szkoleniach biznesowych (od kwietnia 2014), a trzy najlepsze pomysły otrzymają pod koniec roku 2014 po 10.000 zł grantu na rozwój firmy.

Więcej informacji na temat AIP można uzyskać w poszczególnych biurach oraz na stronach internetowych:

<http://przedsiębiorca.pl/seed>,
www.krakowbusinessstarter.pl,
www.inkubatory.pl oraz
www.aipkrakow.pl.

WYWIAD PRZEPROWADZIŁY:

Joanna Baraniak i Klaudia Gaj
studentki kierunku Gospodarka
i Administracja Publiczna Uniwersytetu
Ekonomicznego w Krakowie



UNIWERSYTET
ROLNICZY
im. Hugona Kołłątaja w Krakowie

Preinkubator Przedsiębiorczości Akademickiej Uniwersytetu Rolniczego im. Hugona Kołłątaja w Krakowie

Przedsiębiorczość – kluczem do rozwoju gospodarki

Przedsiębiorczość akademicka uznawana jest jako główne narzędzie do kreowania nowych miejsc pracy oraz podnoszenia konkurencyjności, przyczynia się więc do rozwoju gospodarki w Polsce i na świecie. Zmiany zachodzące w gospodarce na przestrzeni ostatnich lat wymagają nowych inicjatyw, które będą wspierać rozwój przedsiębiorczości. Przemiany te związane są z zaangażowaniem środowiska naukowego we współpracę z biznesem.

Do rozwoju przedsiębiorczości akademickiej potrzebne są warunki, które umożliwią nawiązanie współpracy między środowiskiem naukowym i biznesem. Są to przede wszystkim innowacyjne wyniki prac naukowo-badawczych, wykwalifi-

kowana kadra, potencjalni przedsiębiorcy wśród studentów i pracowników naukowych oraz ośrodki wspierające transfer technologii i rozwój początkowych faz firmy. Uniwersytet Rolniczy im. Hugona Kołłątaja w Krakowie niewątpliwie podołał temu wyzwaniu. Uczelnia posiada przygotowywaną kadrę zdolną sprostać współczesnym wymaganiom rozwoju gospodarczego opartego na transferze wiedzy. Pracownicy naukowcy Uniwersytetu przewidując kierunki rozwoju gospodarki, przekazują przyszłym absolwentom nowoczesną wiedzę i umiejętności w zakresie nauk rolniczych, leśnych, biologicznych, we-

PREINKUBATOR

terywaryjnych, ekonomicznych i inżynierskich. Duże zaangażowanie można również zauważyć w funkcjonowaniu jednostki Centrum Transferu Technologii.

W 2012 roku powołana została również spółka celowa Centrum Innowacji Uniwersytetu Rolniczego w Krakowie, której podstawowym celem działalności jest komercjalizacja wyników badań naukowych i prac rozwojowych. Spółka stała się pośrednikiem ułatwiającym nawiązywanie współpracy pracowników naukowych ze środowiskiem biznesu, głównie poprzez zlecenie wykonania wszelkich analiz i badań na potrzeby firm.

Preinkubator Przedsiębiorczości Akademickiej na Uniwersytecie Rolniczym im. Hugona Kołłątaja w Krakowie

Jednym z ośrodków wspierających przedsiębiorczość akademicką jest również Preinkubator Przedsiębiorczości Akademickiej, powstały w 2012 roku w ramach programu „Kreator Innowacyjności – wsparcie innowacyjnej przedsiębiorczości akademickiej” dofinansowanego konsorcjum Uniwersytetu Rolniczego im. H. Kołłątaja i Centrum Transferu Ekotechnologii sp. z o.o. Obecnie, po zakończeniu realizacji Projektu, działania Preinkubatora koordynuje Centrum Innowacji Uniwersytetu Rolniczego w Krakowie sp. z o.o.

Celem Preinkubatora Przedsiębiorczości Akademickiej jest pro-

ciąg dalszy na stronie 6 ►►





Przedsiębiorczość akademicka wymaga ciągłego wsparcia, a jej rozwój zależy od „otwarcia się” Uczelni oraz gotowości przedsiębiorców na nawiązanie współpracy



dokończenie ze strony 5 ►►

mowanie i wspieranie przedsiębiorczości akademickiej m. in. poprzez stwarzanie specjalnych warunków organizacyjno – technicznych ułatwiających powstawanie nowych i rozwój już istniejących małych i średnich firm. Jest to jedyna tego typu jednostka wśród krakowskich uczelni, która jest wyspecjalizowana w konkretnym obszarze rynku. Dzięki temu w sposób wyczerpujący opisuje zagadnienia związane z danym sektorem gospodarki.

Oferta ośrodka skierowana jest do ściśle określonej grupy odbiorców – studentów i pracowników naukowych uczelni przyrodniczych, a w szczególności do osób zajmujących się innowacjami w rolnictwie oraz ochronie środowiska. Preinkubator Przedsiębiorczości stawia sobie za główne zadanie niwelowanie przeszkód ekonomicznych i mentalnych podczas prowadzenia własnej

Preinkubator jest miejscem, gdzie innowacyjne pomysły będą wdrażać ludzie, nie bojący się ryzyka związanego z prowadzeniem własnej działalności

firmy, a także dostarczenie materiałów i informacji potrzebnych młodemu przedsiębiorcy do samodzielnego działania.

Misją Preinkubatora jest kreowanie rozwoju województwa w oparciu o transfer technologii poprzez wykorzystanie regionalnego potencjału gospodarczego oraz naukowo-badawczego środowiska akademickiego. Preinkubator jest miejscem, gdzie innowacyjne pomysły będą wdrażać ludzie, nie bojący się ryzyka związanego z prowadzeniem własnej działalności. Preinkubator dokonuje wstępnej weryfikacji pomysłu w oparciu o statystyki rynkowe określając szanse powodzenia danego pomysłu, usługi bądź technologii.

W ramach Preinkubatora Przedsiębiorczości regularnie odbywają się wydarzenia promujące jego działalność m.in. „Drzwi Otwarte Preinkubatora”. Uczestnicy mają okazję porozmawiać z ekspertem o tym, jak studenci oraz pracownicy naukowcy krakowskich Uczelni, a w szczególności Uniwersytetu Rolniczego mogą zarabiać na nauce. Spotkania te skierowane są głównie do osób, które pracują nad projektem naukowym, także w ramach pracy dyplomowej. Podczas dyskusji można się dowiedzieć w jaki sposób znaleźć fundusze na rozwój Projektu oraz podnieść swoje umiejętności z zakresu wiedzy biznesowej. Poruszane są zagadnienia z przedsiębiorczości akademickiej, zakładania i prowadzenia własnej

działalności gospodarczej. Przedstawiane są alternatywne sposoby pracy na własne nazwisko bez zakładania firmy oraz istota kreatywnego myślenia i wykorzystywania własnych pomysłów. Organizowane są również spotkania, na których studenci uczą się poprzez zabawę zagadnień z zakresu finansów oraz zarządzania. Mają okazję zagrać w grę planszową *Cashflow*, która uczy podstaw inwestowania w akcje, biznes i nieruchomości, umieszczając gracza w wirtualnym środowisku pozwalającym na eksperymentowanie z własną strategią.

Ponadto Preinkubator wraz z wyposażeniem (sprzęt IT) oraz usługą sekretariatu udostępniany jest nieodpłatnie studentom i pracownikom naukowym z branży przyrodniczej oraz nowo powstałym firmom (w cenie od 150,00 do 300,00 zł za miesiąc).

Przedsiębiorczość akademicka wymaga ciągłego wsparcia, a jej rozwój zależy od „otwarcia się” Uczelni oraz gotowości przedsiębiorców na nawiązanie współpracy. Uniwersytet Rolniczy podejmuje te wyzwania, których efektem jest zapoznanie się środowiska akademickiego ze zmianami zachodzącymi w gospodarce poprzez dostosowanie profilu kształcenia i opracowanie sylwetki absolwenta odpowiadającego potrzebom rynku pracy. ■

MGR INŻ. ADELINA KASPRZAK
Centrum Transferu Technologii
Uniwersytet Rolniczy
im. Hugona Kołłątaja w Krakowie





Dr Agata Prokop

Pracownik CTT Uniwersytetu Rolniczego w Krakowie. Zajmuje się komercjalizacją i prawem własności intelektualnej. Z wykształcenia jest prawnikiem i ekonomistą. Interesuje się różnymi aspektami globalizacji. Stypendystka Fundacji 'Copernicus Society of America' oraz absolwentka prestiżowego programu stażowo-szkoleniowego MNiSW – TOP 500 Innovators, Science, Commercialization, Management w UC Berkeley. Doświadczenie w biznesie zdobywała m.in. podczas pracy w Dresdner AG Bank we Frankfurcie nad Menem oraz UBS oddział Polska. W XI 2013 r. obroniła doktorat z nauk politycznych na UJ.

Magdalena Włodarz, Paulina Pych: na czym polega program „TOP 500 Innovators”?

Dr Agata Prokop: Program TOP 500 Innovators jest to program stażo-

TOP 500 Innovators

– czyli, jak odbyć staż w najbardziej prestiżowych uczelniach świata

Wywiad z dr Agatą Prokop uczestniczką programu TOP 500 Innovators

wo-szkoleniowy 9-tygodniowy organizowany przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Uczestnicy programu mogą przyrzec się funkcjonowaniu zagranicznych firm, w których istotną rolę odgrywa komercjalizacja wyników badań naukowych, spotkać się z przedsiębiorcami i przedstawicielami venture capital oraz zweryfikować i wzbogacić swoje pomysły na przedmiot i sposób prowadzenia badań naukowych.

Gdzie wyjeżdżają uczestnicy programu?

Wyjazdy są organizowane do 10 najlepszych uczelni na całym świecie z rankingu Akademickiego Rankingu Uniwersytetów Świata (ang.

Academic Ranking of World Universities) zwanego potocznie rankingiem szanghajskim.

Do pierwszej 10. rankingu zalicza się takie uczelnie jak: Harvard U., Stanford U., UC Berkeley, MIT, U. Cambridge, Caltech, Princeton U., Columbia U., U. Chicago, Oxford. Do tej pory uczestnicy wyjeżdżali do dwóch ośrodków: UC Berkeley oraz Stanfordu.

Kto może wziąć udział u programie?

W programie mogą wziąć udział pracownicy naukowcy, którzy współpracują z przemysłem lub z przedsiębiorstwami, wykonują badania zlecone lub mają własne patenty.

Program przeznaczony jest także dla pracowników centrów transferu technologii, zajmujący się komercjalizacją dalszy na stronie 8 ►►

dokończenie ze strony 7 ▶▶

lizacją wyników badań, którzy posiadają tytuł zawodowy magistra i prowadzą badania w obszarze nauk ścisłych.

Jaki był program szkolenia?

Szkolenia trwają dwa miesiące i w każdym roku planowane są w terminach: kwiecień – czerwiec i paź-



kładów duży nacisk nakładano na bycie liderem.

Jakie firmy Państwo odwiedzili?

Odwiedziliśmy między innymi: Google, NASA, Autodesk, McKesson Corporation, Genentech oraz EBI (Energy Bioscience Institute) – instytut który został powołany przez BP czyli British Petroleum i Uniwersytet w Berkeley.

Jest to największe tego typu przedsięwzięcie na świecie, na jego funkcjonowanie przeznaczono 500 mln dolarów na okres 10 lat. Instytut zajmuje się badaniem sektora paliw, szeroko rozumianego rozwoju bioenergii.

Ile razy można wziąć udział u takim programie?

Tylko raz można uczestniczyć w programie. Założenia programu są, iż weźmie w nim udział 500 osób. Do tej pory wyjechało 320 osób.

Jakie najważniejsze spostrzeżenia wyniosła pani z programu?

Główne przesłanie wyjazdu to „It is OK to fail”, czyli porażka jest w porządku. Podczas wyjazdu mieliśmy okazję zobaczyć na własne oczy, iż nie jest to tylko deklaracja, ale że jest ona stosowana przez przedsiębiorców w Dolinie Krzemowej w praktyce.

Drugą istotną moim zdaniem obserwacją jest zjawisko networkingu. W języku polskim nie ma na to wyrażenie dobrego określenia, naj-

Co Panią najbardziej zaskoczyło?

Mnie osobiście zdziwiła bardzo siedziba i sposób pracy w GOOGLE. Sądziłam, iż będzie się mieścić w kilkudziesięciu piętrowym wieżowcu. Ku mojemu zaskoczeniu zobaczyliśmy niewielkie kilku piętrowe budynki. Google zapewnia swoim pracownikom świetne warunki do pracy oraz aktywnego wypoczynku: siłownia dla pracowników, basen z wodną bieżnią, oraz darmowe posiłki. Pracownicy często pracują więc od 8 rano do 12 w nocy.

Jak wygląda rekrutacja do programu TOP 500 Innovators?

Najpierw wysła się formularz online do Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Jest on inny dla pracowników naukowych i dla pracowników działu transferu i technologii. Naukowcy opisują jak wygląda ich współpraca z biznesem oraz dorobek naukowy. Natomiast pracownicy centrów transferu technologii relacjonują swoje osiągnięcia na polu współpracy między biznesem a nauką.

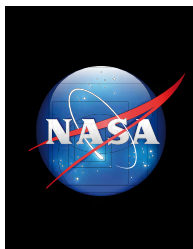
Po przejściu pierwszego etapu wybrane osoby, które uzyskały najwyższą liczbę punktów zaproszono do Warszawy na rozmowę kwalifikacyjną. Rozmowa jest dwuetapowa – na początku ma miejsce ocena językowa polegająca na krótkiej 15 minutowej rozmowie. Dopiero po pozytywnej weryfikacji znajomości

dziennik – grudzień w grupach po 40 osób. Program co roku przybiera inną formę, składa się głównie z wykładów, seminariów, wyjazdów studyjnych i praktyk.

Wyjazd każdej grupy wygląda trochę inaczej i różni się w zależności od ośrodka go przeprowadzającego.

Podczas mojego pobytu w UC Berkeley zajęcia były organizowane przez Haas School of Business, czyli przez szkołę biznesu, która prowadzi studia MBA. W Haas School of Business mieliśmy 144 godziny wykładów, odbyliśmy 64 godziny praktyk i 18 godzin wizyt studyjnych. Tytuł programu nosił nazwę: „Top 500 innovators: Science – Management-Commercialization” czyli nauka, zarządzanie, komercjalizacja.

Tematyką szkoleń była współpraca nauki z gospodarką, zarządzanie badaniami naukowymi i komercjalizacja wyników badań. Podczas wy-



lepiej oddaje istotę networkingu sformułowanie „znajomości”, ale ma ono zabarwienie pejoratywne, często zamiast networkingu używa się więc formalnego wyrażenia „kapitał relacyjny”.

języka można przejść do kolejnego etapu rozmowy z komisją merytoryczną. W komisji zasiadają przedstawiciele poprzedniej edycji TOP 500 Innovators oraz przedstawiciele Ministerstwa. Wyniki umieszczono na stronie internetowej. ▶▶



- obsługa sekretarska (obsługa korespondencji, skanowanie i przekazywanie korespondencji, obsługa przychodzących połączeń telefonicznych i przychodzących faksów);
- w ramach abonamentu: prawo do korzystania z coworkingu (15 godz./mies.), sali szkoleniowej (6 godz./mies.), linii telefonicznej i faksu w zakresie połączeń przychodzących, sprzętu biurowego AIP AGH (drukarki, ksero, skaner itp.);
- prawo do korzystania z nazwy „Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości AGH”, pod warunkiem jednoczesnego podania nazwy własnej firmy;

urodziny Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości AGH

Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości Akademii Górniczo-Hutniczej działa już 8 lat i stale rozszerza swoją ofertę o nowe formy pomocy dla osób, które chcą założyć własną działalność gospodarczą.

W dotychczasowej siedzibie AIP AGH przy ul. Reymonta 17, główną formą pomocy dla młodych przedsiębiorców było „Wirtualne biuro”, czyli prawo do rejestracji adresu siedziby firmy pod adresem Inkubatora oraz Inkubacja.

Zmiana siedziby AIP AGH na biura przy ul. Czarnowiejskiej 50b pozwoliła wpro-

wadzić dwie nowe usługi: salę szkoleniową i coworking. Tym samym, od 2014 roku klienci Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości AGH mogą korzystać z następujących usług:

A. Adres siedziby firmy – „Wirtualne biuro”, który pozwala na zarejestrowanie działalności gospodarczej pod adresem Inkubatora.

W ramach tej usługi można korzystać z następujących świadczeń:

- najem powierzchni użytkowej z prawem zarejestrowania działalności gospodarczej pod adresem AIP AGH – wirtualne biuro;

- miejsce na reklamę firmy na stronie internetowej AIP AGH;
- bezpłatne szkolenia m.in. z zakresu pozyskiwania funduszy, zarządzania, autoprezentacji, marketingu etc.;
- w cenę najmu powierzchni wliczony jest także wynajem skrytki adresowej.

Opłaty (netto): 100 zł miesięcznie przez pierwsze dwa lata.

Uwaga! W związku z wprowadzeniem na ul. Czarnowiejskiej strefy płatnego parkowania mikroprzedsiębiorcy posiadający adres siedziby firmy w AIP AGH będą mieli *ciąg dalszy na stronie 10* ▶▶

Jakie są największe korzyści z programu TOP 500 Innovators według Pani?

Największą korzyścią jest zapoznanie się z całą kulturą pracy i atmosferą Doliny Krzemowej, oraz o czym już wspominałam przesłaniem „It’s okay to fail” i z ideą networkingu. Istotna jest moim zdaniem również możliwość porównywania własnych umiejętności w danej dziedzinie z wiedzą i kompetencjami amerykańskich kolegów (ang. benchmarking). Każdy z nas miał też okazję pogłębić swoją wiedzę, spotkać się ekspertami w danej dziedzinie. In-

Fotografie w artykule autorstwa: **Magdaleny Graczyk**

teresujące były również spotkania z przedsiębiorcami którzy założyli własne start-up’y i odnieśli sukces, w szczególności z tymi którym udało się dopiero za drugim albo trzecim razem.

Czy poleciłaby Pani udział w takim programie?

Zdecydowanie polecam udział w tym programie, dla mnie osobiście był to wyjazd życia. Poznałam wiele interesujących ludzi, nie tylko wśród amerykańców ale również samych uczestników programu. Taki wyjazd to również niepowtarzalna okazja, aby przez 9 tygodni skupić

się wyłącznie na 1 zagadnieniu. Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego pokrywa wszystkie koszty związane z wyjazdem, przelot, zakwaterowanie, koszty szkoleń oraz przyznane dla uczestników zryczałtowane diety wyjazdowe na dodatkowe koszty utrzymania.

Prawnik – dr Agata Prokok
tel.: (12) 662 44 49
a.prokok@ur.krakow.pl

Wywiad przeprowadziły:
MAGDALENA WŁODARZ, PAULINA PYCH
studentki kierunku Gospodarka i Administracja Publiczna Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.



dokończenie ze strony 9 ►►

li możliwość wykupienia tańszego abonamentu postojowego na parkowanie w strefie. Szczegóły: www.zikit.krakow.pl.

B. Inkubacja, to usługa „Wirtualnego biura” rozszerzona o doradztwo w zakresie tworzenia własnej firmy oraz doradztwo bieżące w trakcie trwania okresu inkubacji.

W ramach tej usługi, poza świadczeniami wymienionymi w pkt A, można korzystać z następujących świadczeń:

- pomoc administracyjno-prawna, w tym pomoc w przygotowywaniu umów i dokumentów związanych z prowadzoną działalnością oraz porady prawne;
- pomoc w pozyskiwaniu funduszy na inwestycje.

Opłaty (netto): 200 zł miesięcznie przez pierwsze dwa lata.

C. Coworking, czyli przestrzeń do wspólnej pracy dla tych, którzy nie chcą pracować w domu.

W ramach tej usługi można korzystać z następujących świadczeń:

- stanowisko do pracy (biurko) oraz zaplecze biurowo-gospodarcze Inkubatora

(dostęp do drukarki, skanera, ksero, faksu i telefonu oraz wyposażonego zaplecza kuchennego);

- bezpłatne szkolenia organizowane przez Inkubator.

Opłaty (netto): dla klientów AIP, którzy korzystają z „wirtualnego biura” lub inkubacji: 15 godz./mies. – bezpłatnie.

Dla pozostałych klientów lub powyżej limitów, o których mowa wyżej:

- ▶ 1 godz. – 5 zł
- ▶ 1 dzień (7 godz.) – 25 zł
- ▶ miesiąc – 300 zł.

D. Sala szkoleniowa, na spotkania/szkolenia dla grup do ok. 20 osób.

Sala wyposażona jest we flipchart, noteboka, ekran oraz projektor wynajmowane w ramach opłaty za wynajem sali.

Opłaty (netto): dla klientów AIP, którzy korzystają z „wirtualnego biura” lub inkubacji: 6 godz./mies. – bezpłatnie.

Dla pozostałych klientów lub powyżej limitów, o których mowa wyżej:

- ▶ 1 godz. – 25 zł;
- ▶ 1 dzień (7godz.) – 150 zł.

Korzystanie z usług Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości AGH to, oprócz bardzo korzystnej cenowo oferty wynajmu biura w centrum Krakowa, szansa nawiązania nowych kontaktów biznesowych, możliwość rozwijania swojej firmy poprzez udział w modułach szkoleniowych, przyjazne młodym przedsiębiorcom miejsce pracy i spotkań z klientami.

ANICA KNERA

Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości AGH
aknera@agh.edu.pl
www.aip.agh.edu.pl

Więcej informacji można uzyskać w siedzibie AIP AGH
 ul. Czarnowiejska 50b
 30-054 Kraków
 tel.: 12 617 41 07/08
 e-mail: aip@agh.edu.pl
www.aip.agh.edu.pl



Fundacja Promocji Gospodarczej Regionu Krakowskiego

Z Fundacją po sukces!

Rozmowa z Panią **Małgorzatą Szumniak**, kierownikiem Inkubatora Przedsiębiorczości Fundacji Promocji Gospodarczej Regionu Krakowskiego

Paweł Smolaga, Igor Jagieniak:
Jaki jest warunek sukcesu w biznesie?

Małgorzata Szumniak: Nie istnieje „przepis” na sukces. Na sukces składa się wiele wypadkowych, które tylko przy ścisłej korelacji mogą wpłynąć na efekty pracy. Są to przede wszystkim ludzie, ale także pomysł, innowacyjność i odwaga.

Na czym powinni się skupić przedsiębiorcy tworząc własną firmę, jakie problemy mogą im stanąć na drodze?

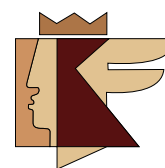
Młodemu przedsiębiorcy problemy same stają na drodze. Założenie działalności ogranicza się już do jednej wizyty na stronie ePUAP, jed-

Prowadzenie inkubatora daje możliwość poznania wielu ludzi o fantastycznych pomysłach

nak to nie wszystko. W dzisiejszych czasach w dobie przesyty rynkowego ciężko jest znaleźć niszę i ją umiejętnie wykorzystać. Bez właściwej reklamy, pomysłu innego niż wszystkie i kapitału początkowego młody przedsiębiorca będzie borykał się tylko z kłódami rzucanymi pod nogi.

Jakie były powody powstania tego inkubatora oraz jakie z tego tytułu wynikają korzyści dla jego twórców?

Nie czerpie się korzyści z tytułu prowadzenia inkubatora, bowiem działa on w ramach Fundacji działalności non-profit. Zyski finansowe są przeznaczane na „obsługę”, czyli wynagrodzenia pracowników a także utrzymanie obiektów, tj. podatek od nieruchomości oraz opłaty za media. Oczywiście prowadzenie inkubatora nie jest pozbawione zalet. Daje to możliwość poznania wielu ludzi o fantastycznych pomysłach.



Z jakich źródeł finansowane było powstanie inkubatora oraz usługi, które są przez niego udzielane?

Powstanie inkubatora finansowane było z programu TOR#10 Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej i Banku Światowego.

Jakie zadania i cele stawiają sobie osoby należące do struktur Fundacji Promocji Gospodarczej Regionu Krakowskiego, co jest ich podstawową misją?

Zadaniami i celami osób przynależących do struktur FPGRK są działania zgodne z misją Inkubatora, a więc przeciwdziałanie bezrobociu poprzez wspieranie powstawania i rozwoju małych i średnich *ciąg dalszy na stronie 12* ▶▶

ciąg dalszy ze strony 11 ►►

przedsiębiorstw, wspieranie rozwoju rynku lokalnego oraz wspieranie podejmowania działalności gospodarczej przez osoby bezrobotne i niepełnosprawne, dostarczenie małym i średnim firmom odpowiedniej do ich potrzeb powierzchni przeznaczonej na działalność gospodarczą, aż po zapewnienie efektywnej pomocy dla powstania i rozwoju małej firmy, w tym między innymi udzielanie niskooprocentowanych pożyczek.

Jaka forma pomocy udzielana jest użytkownikom korzystającym z Inkubatora przedsiębiorczości?

Główną pomocą skierowaną do firm korzystających z Inkubatora jest oferowane wynajmu pomieszczeń biurowych, produkcyjnych i magazynowych po preferencyjnych stawkach najmu niższych niż oferowane w najbliższym otoczeniu konkurencyjnym. W ramach możliwości i wiedzy pracownicy Fundacji pomagają również w kwestiach ściśle związanych z prowadzeniem działalności takich jak pomoc w zakresie prawnym, rachunkowym, finansowym itd.

Czy sąsiedztwo dawnej huty Sendzimira (obecnie Arcelor Mittal Steel) determinuje profil działalności firm obecnych w inkubatorze?

Nie. Sąsiedztwo huty nie determinuje charakteru przedsiębiorstw Inkubatora. Firmy „przebywające” obecnie w Inkubatorze cechują się różnorodnym profilem produkcyjnym bądź usługowym swojej działalności. Podmioty w ramach inkubatora działają w różnych branżach.

Czy trudno jest dostać się pod opiekę inkubatora oraz czy jest ograniczona liczba miejsc?

Nie dysponujemy nieograniczonymi możliwościami wynajmu. W chwili obecnej posiadamy powierzchnią całkowitą zadaszoną 4.045 m², w tym użytkową 3.244 m², oraz 1.000 m² placów składowych. W miarę wolnych miejsc do Inkubatora przyjmowane są kolejne firmy. Na chwilę obecną wejście do Inkubatora Przedsiębiorczości nie stanowiłoby trudności, lecz są takie okresy, kiedy z powodu braku wolnych powierzchni zmuszeni jesteśmy odrzucać zapytania przedsiębiorstw. Oczywiście przyjęcie do Inkubatora wiąże się także ze spełnieniem określonych warunków.

▲ Firmy w Inkubatorze Fundacji Promocji Gospodarczej Regionu Krakowskiego

Mocnymi stronami Inkubatora są niskie czynsze w zróżnicowanych pomieszczeniach, preferencyjne pożyczki, udzielanie porad,

Jakie to są warunki?

Do Inkubatora przyjmowane są firmy nowopowstałe, rozpoczynające działalność gospodarczą a także przedsiębiorstwa działające na rynku poniżej 12 miesięcy.

Jakie są szanse i mocne strony tego inkubatora?

Mocnymi stronami Inkubatora są niskie czynsze w zróżnicowanych pomieszczeniach, preferencyjne pożyczki, udzielanie porad, a szanse wynikają przede wszystkim z ugruntowanej pozycji na rynku, na którym na dobrą sprawę mamy tylko jednego lokalnego konkurenta.

Jakie cele chce osiągnąć inkubator?

Cele Inkubatora skierowane są na dalsze efektywne działania wspierające przedsiębiorstwa a także ciągłe podnoszenie standardu oferowanych produktów.

Na jaką skalę widoczne jest oddziaływanie inkubatora przedsiębiorczości?

Skala oddziaływania jest raczej skalą lokalną i koncentruje się na najbliższym otoczeniu – dzielnicy Nowa Huta.

Jakie są plany rozwoju w kierunku działań tego inkubatora?

Wszelkie zmiany w Inkubatorze jakie w przyszłości mogą wpłynąć na jego działanie, opierać się będą na zmianach wewnętrznych, nie ma-

jących bezpośredniego oddziaływania na firmy znajdujące w strukturze.

Proszę powiedzieć jaka może być przewaga firm korzystających z inkubatora nad firmami, które z niego nie korzystają?

Główną przewagą firm korzystających z usług Inkubatora są warunki najmu – niskie stawki czynszowe, a także fakt, iż w każdej chwili w ramach współpracy przedsiębiorstwa mogą uzyskać odpłatną pomoc w rozwiązywaniu problemów. Pracownicy Inkubatora starają się wychodzić naprzeciw przedsiębiorstwom, ponieważ zamysłem Inkubatora jest pomoc w utrzymaniu się firmy na rynku oraz dalszy jej rozwój, a jak wspomniałam na początku, celem naszej Fundacji jest dołożenie wszelkich starań, aby w możliwie jak najlepszy sposób udzielić pomocy i przekazać posiadaną wiedzę przedsiębiorcom.

Fundacja Promocji Gospodarczej Regionu Krakowskiego

biuro@fpgrk.krakow.pl
<http://www.fpgrk.krakow.pl>

Dziękujemy za rozmowę. ■

Rozmowę przeprowadzili:

PAWEŁ SMOLAGA, IGOR JAGIENIAK
studenci kierunku Gospodarka i Administracja Publiczna Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie





Kim jest Broker Innowacji oraz jakie jest jego zadanie?

Celem nauki jest odkrywanie prawdy i dążenie do jej poznania, a celem biznesu jest po prostu zarabianie pieniędzy. Broker powinien sprawić, aby te dwa światy się przenikały. Z jednej strony komunikuje się on z przedsiębiorcami, poznaje ich potrzeby, trudności, organizuje spotkania, które pomagają danej technologii zaistnieć na rynku. Z drugiej zaś rozmawia z naukowcami, próbuje dowiedzieć się nad czym pracują oraz jak wyobrażają sobie potencjalne zastosowanie wyników swoich badań.

Zadaniem brokera jest odciążyć naukowca od wysiłku związanego z poszukiwaniem zainteresowania wśród przedsiębiorców, tak, aby osiągnąć ostatni etap dojrzałości technologicznej, jakim jest uru-

MICHAŁ MARKIEWICZ

Broker Innowacji

chomienie na skalę przemysłową produkcji wyrobu, wdrożenie nowej technologii bądź rozpoczęcie świadczenia usługi.

Jak dużo wynalazków znajduje zastosowanie na rynku?

Nie wszystkie badania nadają się do wdrożenia. Nigdy 100% badań nie zostanie skomercjalizowanych, jednak część z nich powinna, aby służyła nam wszystkim. Przykładowo wynalazca masera nie wiedział gdzie może on znaleźć swoje zastosowanie, jednak z upływem lat wynalazek został rozwinięty i przekształcony w laser – produkt bardzo użyteczny i powszechny.

Jakie cechy powinien posiadać zawodowy broker?

Broker powinien chętnie rozmawiać z ludźmi, nie bać się wyzwań. Z jednej strony ważna jest umiejętność słuchania oczekiwań i potrzeb, a z drugiej łączenia zapotrzebowań ze strony przedsiębiorców z możliwościami oferowanymi przez naukowców. Można powiedzieć, że broker pełni rolę popularyzatora nauki.

Kiedy zaczął Pan działalność, jako broker innowacji oraz skąd taki pomysł?

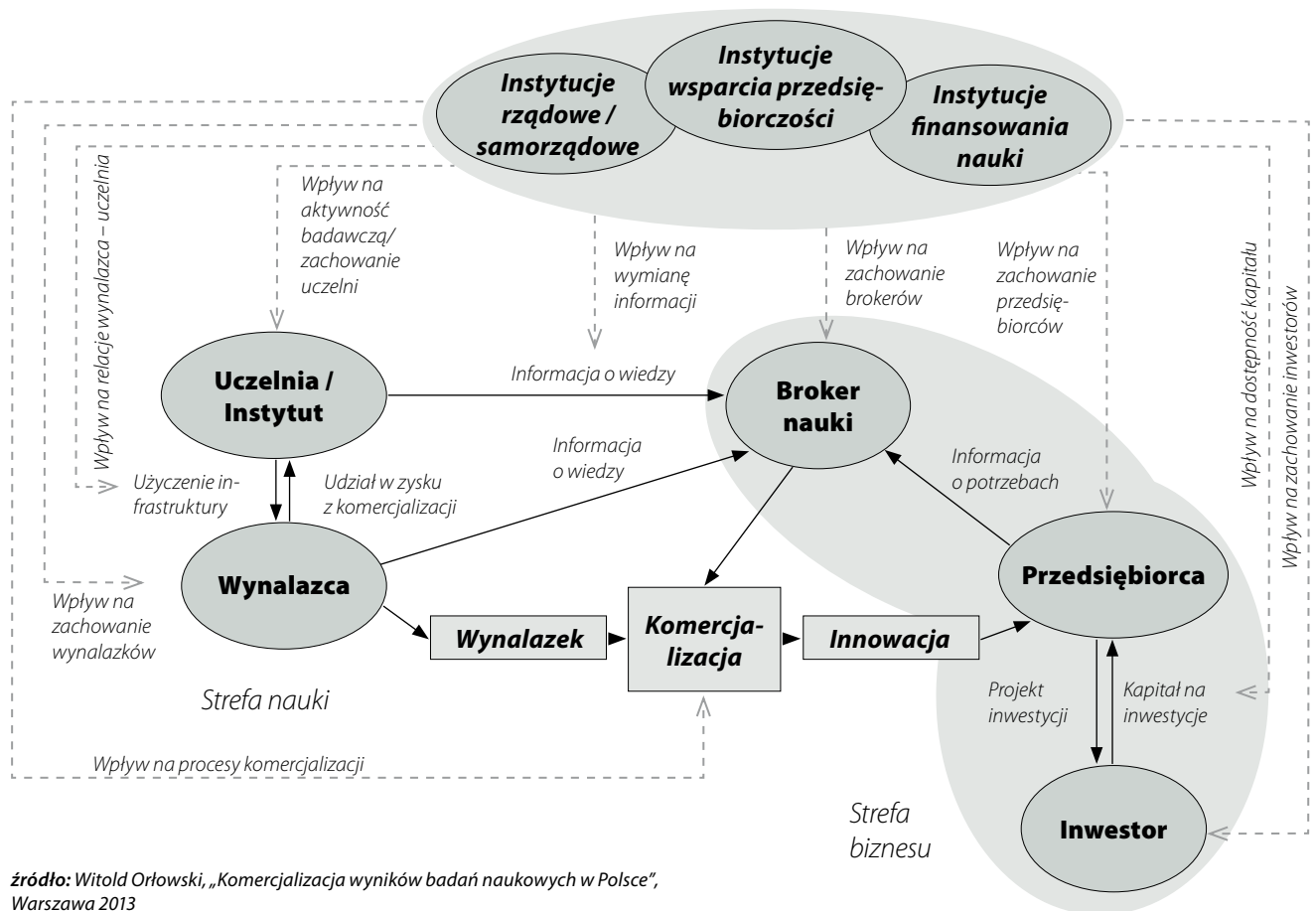
Rozpoczynając studia doktoranckie opracowałem innowację dotyczącą organizacji ruchu drogowego. Z biegiem czasu pomysł zamienił się w patent chroniony w kilku krajach Europy. Komerccjalizacją zajęła się założona przeze mnie spółka. W tym samym czasie pojawił się program „Brokerzy Innowacji” Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego, więc postanowiłem „pobrokerować” (śmiech).

Nominacje na brokerów otrzymaliśmy w październiku ubiegłego roku. Obecnie, jako broker oraz opiekun pomocniczy pomagam studentom UJ w komercjalizacji ich wynalazku. Magistranci opracowali algorytmy do sterowania inteligentnym domem zaimplementowane w urządzeniach o standardzie KNX. Jest to technologia, która dotyczy zarządzania budynkiem i optymalizacją wykorzystania energii.

ciąg dalszy na stronie 14 ►►

Michał Markiewicz:

asystent w Instytucie Informatyki na Wydziale Matematyki i Informatyki Uniwersytetu Jagiellońskiego, Magister Informatyki UJ, Doktorant Wydziału Matematyki i Informatyki UJ, Broker Innowacji MNIŚW, uczestnik rządowego programu „Top 500 Innovators”, programu Wsparcie Zarządzania Infrastrukturą Badawczą Narodowego Centrum Badań i Rozwoju, Certyfikowany Architekt Oprogramowania, Certyfikowany Developer oraz Programista Java.



źródło: Witold Orłowski, „Komercejalizacja wyników badań naukowych w Polsce”, Warszawa 2013

ciąg dalszy ze strony 13 ►►

Studenci planują założyć spółkę *spin-off*, dzięki której produkt ten będzie mógł zostać skomercejalizowany. Rozwiązanie to ma być tanie i dostępne dla każdego Polaka.

Na czym polega taka spółka *spin-off*?

Spółka *spin-off* jest to jedna z kilku form komercjalizacji wyników badań. Skomercejalizowanie, czyli sprawienie żeby dane rozwiązaniu techniczne, bazujące na rezultatach badań naukowych zaczęło przynosić zyski. Naukę w Polsce finansujemy my, jako podatnicy, organizacje pożytku publicznego, przedsiębiorstwa oraz kapitał zagraniczny. Dzięki istnieniu spółek typu *spin-off* nauka może zacząć generować dochody oraz przynosić zysk inwestorom.

Jakie są korzyści oraz na co należy zwrócić uwagę prowadząc spółkę *spin-off*?

Jest to olbrzymia frajda patrzeć jak dzieło własnych rąk zaczyna być wykorzystywane przez innych. Człowiek naprawdę się stara, bo wie, że może liczyć tylko na siebie. Jest to życie na wysokich obrotach, konferencje, badania, uczestnictwo

w targach, spotkania z potencjalnymi partnerami biznesowymi. Ważna jest ochrona własności intelektualnej, są to pewne koszty, na które warto zwrócić uwagę.

Czy jest coś, co utrudnia funkcjonowanie i rozwój spółki?

W Stanach Zjednoczonych naukowiec, który ma ochotę założyć spółkę *spin-off* ma możliwość wzięcia kilkuletniego urlopu, na rozkręcenie spółki. W każdym momencie ma szansę wrócić na uczelnie. Warto byłoby wprowadzić podobną praktykę w Polsce.

W jednym z wywiadów powiedział Pan, pozwolę sobie zacytować „Jest wielu naukowców, którzy mają dobre pomysły, ale nie wiedzą jak skomunikować się z rynkiem.”, co miał Pan na myśli?

Z punktu widzenia rynkowego ważny jest popyt na produkt oraz możliwość rozwoju przedsiębiorstwa, kluczową rolę odgrywają partnerzy oraz zbadanie możliwości jak i oszacowanie ryzyka związanego z wprowadzeniem danego produktu na rynek. Patrząc od strony naukow-

ców, wynalazek który jest świetny w warunkach laboratoryjnych, niekoniecznie będzie opłacalny na skalę przemysłową. Może to stanowić pewnego rodzaju barierę.

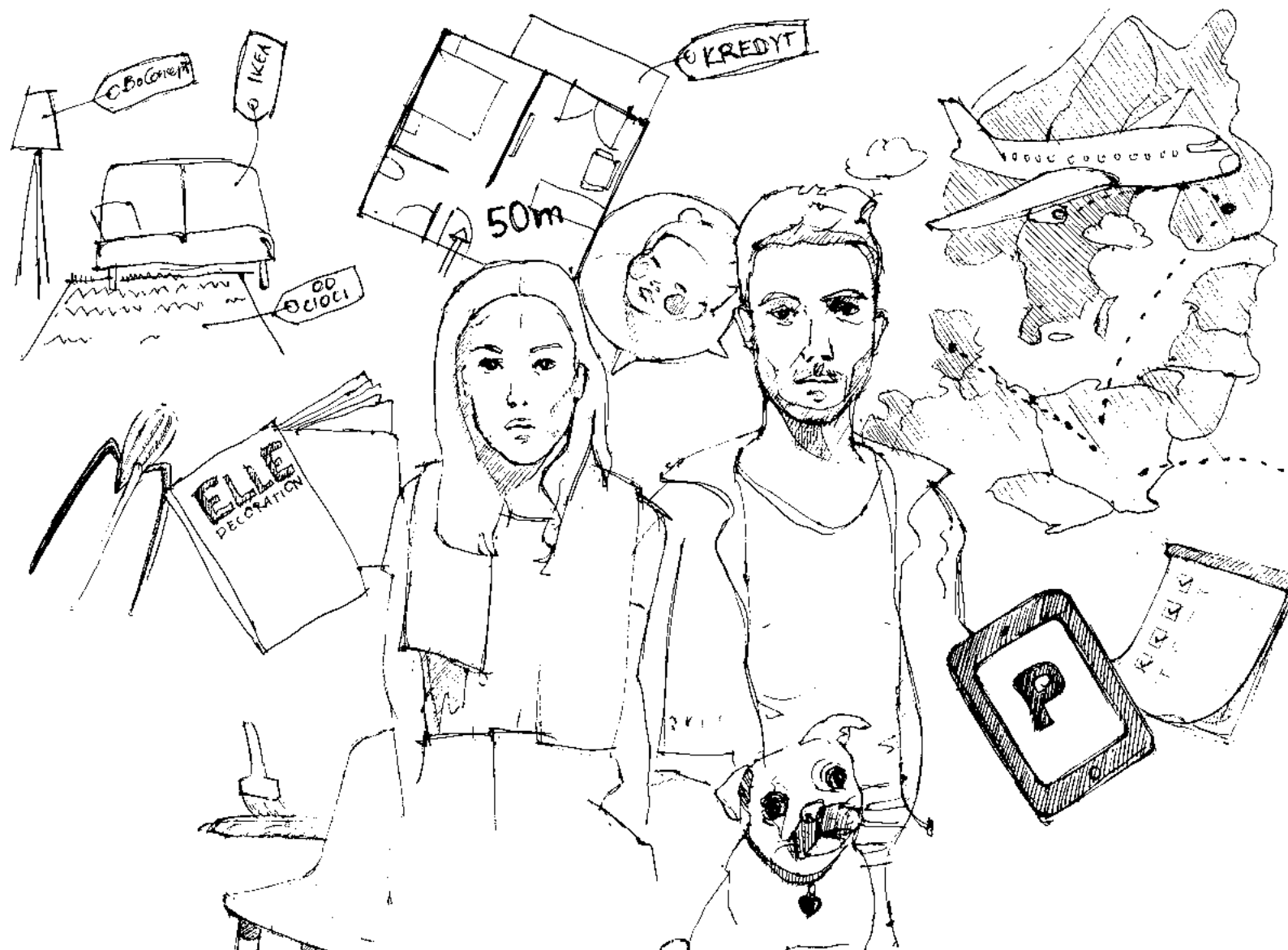
Czy jest zatem, jakaś recepta na sukces?

Aby powstał jakiś biznes potrzebny jest pomysł, technologia, zespół ludzi, źródło finansowania oraz rynek. Aby firma zaistniała potrzebuje lidera, który ją poprowadzi. Jest to szereg czynników składających się na sukces firmy.

Jeżeli chodzi o radę, to nie należy bać się porażki. Tak jak dziecko, kiedy upadnie, wstaje i idzie dalej – niczym się nie przejmując. Ważna jest współpraca, szczególnie w Polsce, ponieważ często nawet w obrębie jednej instytucji panuje niezdrówka konkurencja. Istotne są też wyjazdy zagraniczne, gdyż umożliwiają udoskonalanie i rozszerzenie dotychczasowej wiedzy oraz sieci kontaktów.

Rozmawiali:

IZABELA KRAUS, PATRYCJA NOWAK



Mebel jako forma autoekspresji

Pomieszczenia warsztatu budynku Wydziału Form Przemysłowych od samego progu wypełnia atmosfera pracy. Pośród zapachu szlifowanego drewna, ciężkiego styroduru, rytmicznego hałasu maszyn powstają pierwsze modele i prototypy jeszcze niedawnych koncepcji. Studenci pracują nad rozwojem własnych, nowatorskich pomysłów, które niejednokrotnie mają szansę zostać zaprezentowane poza murami uczelni, a nawet zo-

stać wdrożone do produkcji, tym samym zyskując szersze grono odbiorców. Zadawalające jest to, że coraz więcej ośrodków i firm docenia kreatywność i świeżość pomysłów młodych projektantów oraz jest gotowych na współpracę.

Jednym z takich ośrodków jest centrum Dobroteka mające swoją siedzibę w miejscowości Dobrodzień, które jest silnie związane z tradycją dobrego, polskiego rzemiosła. Sięga ona ponad 200

lat. W tym jednym miejscu na mapie znajduje się wiele różnych stolarni i firm oferujących zróżnicowane produkty, które się wzajemnie uzupełniają. Stworzyło to dobry klimat do rozwoju wspólnych przedsięwzięć, którego efektem jest Dobroteka. Centrum ma poprawić sytuację na rynku meblowym, realizując politykę powrotu do dobrego, polskiego rzemiosła w meblarstwie, przy jednoczesnym

ciąg dalszy na stronie 16 ►►

dobieranie elementów biurka do potrzeb

sprytne wykorzystanie przestrzeni na różnej wielkości dokumenty i książki

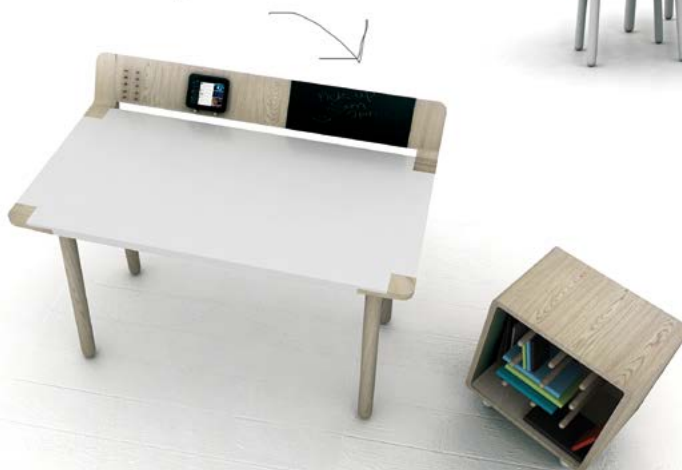
możliwość dobru elementów i kreacja własnej szafki/komody



ciąg dalszy ze strony 15 ►►

sprostaniu wyzwaniom stawianym przez współczesnych, coraz bardziej świadomych własnych potrzeb użytkowników. Dobroteka otwarta jest na współpracę między przedsiębiorcami, klientami a młodymi projektantami. Od dwóch lat organizowane są tam warsztaty o tematyce mebli organizowane z myślą o poszerzaniu przez twórców zarówno swoich umiejętności projektowych jak i praktycznych. Chodzi także o wymianę doświadczeń oraz wiedzy z zakresu produkcji oraz projektowania, co jest niezwykle cenne dla uczestników warsztatów. Owocna kooperacja między centrum a projektantami, a także dostrzeżenie zmieniających się potrzeb klientów sklepów meblowych przyczyniły się do powstania idei nowej marki oferującej elementy wyposażenia wnętrz. Zaproszeni do współpracy młodzi projektanci, studenci kierunków projektowych oraz socjologowie podjęli się wyzwania wyjścia naprzeciw oczekiwaniom współczesnych użytkowników mebli. By trafnie określić jakie cechy powinny posiadać projektowane meble, konieczne było przyjrzenie się bliżej aktualnym stylom

dobieranie elementów biurka do potrzeb



życia, funkcjom przestrzeni mieszkalnej i wyłonienie tendencji w kreowaniu tej przestrzeni.

Współczesne mieszkanie staje się synonimem prywatności, samorealizacji, pracy zawodowej, kreatywności i szukania indywidualności. Współczesna rodzina wykazuje potrzebę izolacji a zarazem potrzebę bycia razem. Stąd w wielu mieszkaniach zauważyć można podział na strefę publiczną, w któ-

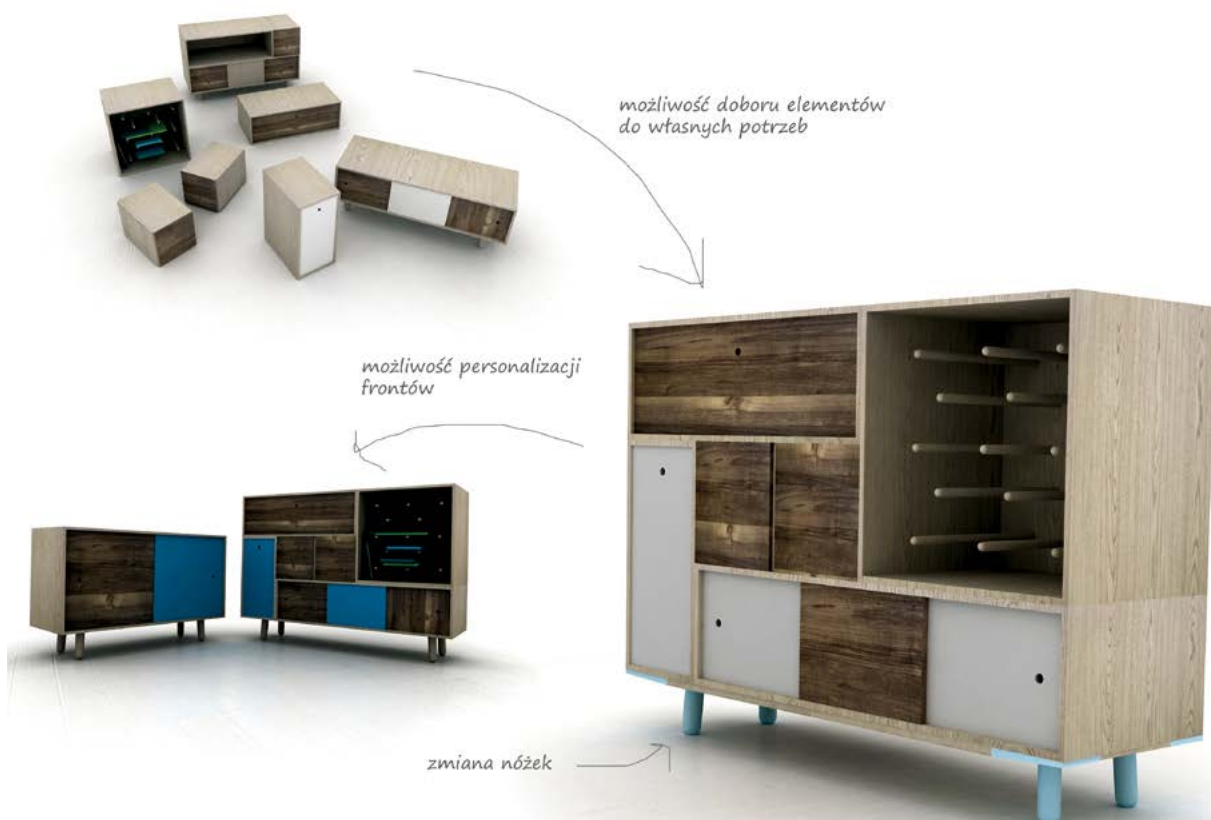
rej domownicy przyjmują gości, wspólnie spędzają czas, oglądają telewizję, gotują i celebrują posiłki oraz przestrzeń prywatną, gdzie śpią i pracują. Nowoczesna rodzina to rodzina mobilna, szczególnie uwrażliwiona na nowe tendencje. Szuka inspiracji w magazynach z wnętrzami, w podróży. Z wizerunku współczesnego mieszkania wyłania się przede wszystkim kreatywność jego mieszkańców. Ostat-

nio szczególnego znaczenia nabiera nowa funkcja domu, zasadnicza dla integracji i ekspresji tożsamości indywidualnej. Mowa tu o miejscu, w którym podkreślane są indywidualne wybory każdego użytkownika. W obserwowanych przez nas mieszkaniach zauważyć można ten-

dencję do autoekspresji, wyrażania się poprzez sięganie po coraz oryginalniejsze produkty, jeszcze bardziej indywidualne, spersonalizowane. Nowy rodzaj odbiorców wykazuje się emocjonalnym podejściem do elementów wyposażenia wnętrz. W ich mieszkaniach nie bra-

kuje przedmiotów sentymentalnych z własną historią. Wykrystalizowało się również pojęcie rodziny nuklearnej, tworzonej przez dwa pokolenia tj. rodzice i dzieci. Z czasem usamodzielnione dzieci pozostawiają rodziców samych, aby móc mieszkać na własną rękę z dala od rodzinnego domu.

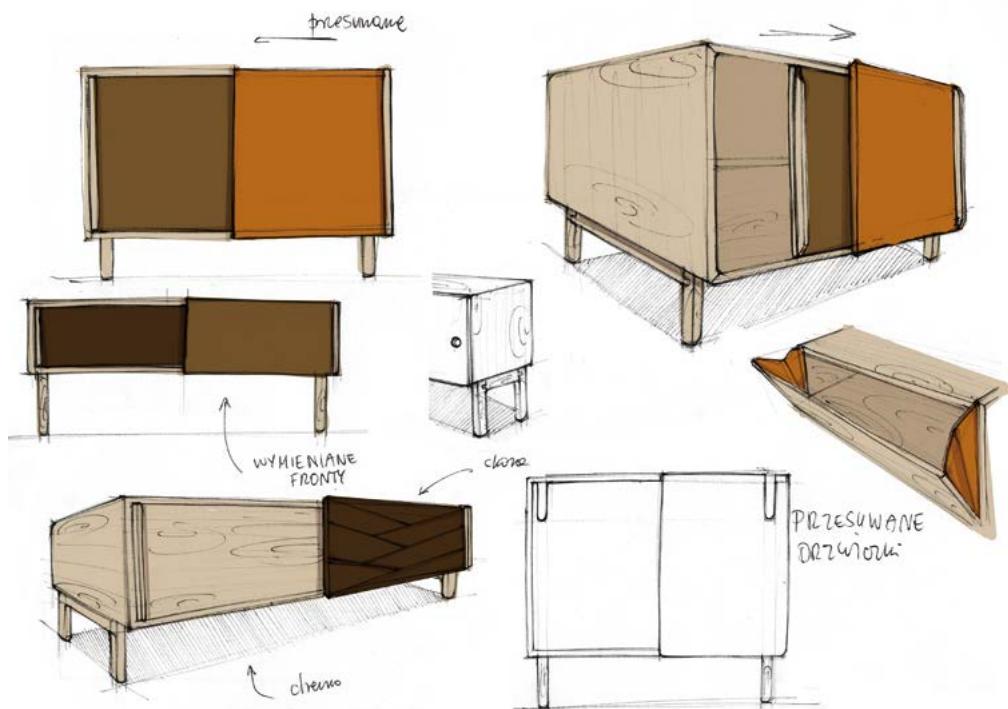
Wspólnie z grupą socjologów z Uniwersytetu Opolskiego przygotowaliśmy ankietę, która miała pomóc w zrozumieniu potencjalnego odbiorcy. Naszym celem było skonfrontowanie potencjalnych atrybutów projektowanych mebli oraz ogólniejszych ustaleń marketingowych z realiami społecznymi. Klucz doboru badanych opierał się na zasadzie różnorodności przefiltrowanej poprzez wcześniejsze założenia. Staraliśmy się dotrzeć do osób w różnym wieku, płci i profesji, zamieszkujących różne miejsca i pochodzących z różnych kręgów społecznych. Wspólną cechą wszystkich badanych były doświadczenia związane z meblowaniem się w mieszkaniu własnościowym lub dziedzicznym. Stosunek takich osób do elementów wyposażenia wnętrz jest inny niż w przypadku osób wynajmujących. Podsumowując, spośród wszystkich obserwowanych mieszkań wyłoniłyśmy kilka kierunków istotnych w projektowaniu **ciąg dalszy na stronie 18** ▶▶



dokończenie ze strony 17 ►►

niu współczesnych wnętrz. Należą do nich: szukanie indywidualnego charakteru, emocjonalne podejście do elementów wyposażenia wnętrz, zastosowanie autentycznych materiałów.

Wyniki ankiety przełożyły się bezpośrednio na założenia projektowe. W analizach szczególnie mocno zaakcentowała się silna potrzeba indywidualizacji przedmiotów, dostosowania do własnego gustu, uczynienia ich niepowtarzalnymi. Personalizacja jest więc jedną z najważniejszych tendencji związanych z nowymi stylami życia i nowymi typami odbiorców. Na takim działaniu opiera się filozofia wielu istniejących na rynku firm. Doskonałym przykładem są małe miejskie samochody, które przed zakupem można skonfigurować w tysiącach



możliwości. Producenci takich modeli, jak np. Fiat 500, Mini czy Smart oferują w katalogach akcesoriów różnego rodzaju dodatki, wybór kolorów i faktur niektórych elementów nadwozia i wnętrza, obręczy kół czy wzorów tapicerek. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom współczesnych odbiorców, w założeniach projektowych pojawiła się więc koncepcja mebli stworzonych z myślą o konfiguracji przez klienta. Zakładając, że każdy mebel składa się z uniwersalnej bazy i dodatków nadających mu indywidualny charakter, możliwa jest daleko posunięta personalizacja na każdym etapie

życia produktu. Wymienne dodatki dają sposobność do szybkiej i mniej kosztownej zmiany wyglądu mebla i dostosowania go do wnętrza. Koncepcja zakłada również istnienie komis, zapewniającego obieg mebli i serwisu oferującego naprawę lub wymianę uszkodzonych elementów. Budowanie usług wokół produktu oznacza, że klient nie zostaje sam z problemem wymiany obicia czy pozbycia się wysłużonych sprzętów, lecz ma zapewnioną kompleksową obsługę na każdym etapie jego użytkowania.

W założeniach do projektów mebli znalazło się także zastosowanie

litego drewna, jako materiału starzejącego się z gracją a zarazem lokalnego – od pokoleń używanego w Dobrodzieniu do produkcji mebli wysokiej jakości. Szczególna dbałość o materiały i detale ma na celu nadanie przedmiotom rzemieślniczego charakteru, co równocześnie oznacza niepowtarzalność i indywidualny charakter.

Taki sposób myślenia o cyklu życia produktu związany jest również z aspektem ekologicznym. Obieg mebli wydłuża życie produktu, zapobiegając tym samym szybkiemu nagromadzeniu się śmieci. Służą temu również zastosowanie dobrych jakościowo, naturalnych materiałów i umożliwienie użytkownikowi mebla wprowadzenia zmian, odświeżenia jego wyglądu za pośrednictwem wymiennych elementów.

Projektowanie przedmiotów, które otaczają nas na co dzień wymaga zrozumienia jak funkcjonują one we współczesnych przestrzeniach mieszkalnych i jakie wymagania stawiają ich użytkownicy – coraz bardziej świadomi wzorniczo i wymagający. Produkt jest nośnikiem idei i znaczeń, mówi o ludzkich potrzebach, marzeniach, aspiracjach. Dlatego tak szczególnie ważne w projekcie mebli dobrodzieńskich jest pozostawienie odbiorcy pola do własnej ekspresji, nadania mu pożądanych cech poprzez indywidualne wybory.

SABINA KNAPCZYK-MAREK

**ROZMOWA
Z WITOLDEM MALESZKĄ,
ZAŁOŻYCIELEM
I WSPÓŁWŁAŚCICIELEM
ACCESS PHARMA SP. Z O.O.,
DZIAŁAJĄCEJ PRZY
CENTRUM INNOWACJI
UNIwersYTETU ROLNICZEGO
W KRAKOWIE**



Marta Wątroba: Czy można powiedzieć, że zajmujecie się Państwo badaniami i rozwojem?

Witold Maleszka: Między innymi. Nasza praca to badania przemysłowe, prace rozwojowe, doradztwo, produkcja oraz sprzedaż produktów farmaceutycznych i żywnościowych.

Proszę rozwinąć, co to oznacza?

Access Pharma powstała w 2012 roku przy Centrum Transferu Eko-technologii Uniwersytetu Rolniczego w Krakowie (obecnie Centrum Innowacji UR). Pierwszy zakres naszych działań to tworzenie nowych produktów farmaceutycznych, bądź produktów z pogranicza farmacji i przemysłu spożywczego. Drugi zakres to consulting dla firm farmaceutycznych z zakresu business development oraz marketingu, czyli wymyślanie nowych produktów oraz kierunków ich promocji i sprzedaży. Dzięki wsparciu inwestycyjnemu funduszy inwestycyjnych JCI Venture Capital oraz SATUS

Jak rozwinąć swój biznes na rynku farmaceutycznym?

Pierwszy zakres naszych działań to tworzenie nowych produktów farmaceutycznych, bądź produktów z pogranicza farmacji i przemysłu spożywczego

Venture Capital jesteśmy w procesie wdrożenia efektów naszej pracy naukowo-badawczej do produkcji przemysłowej, a po ich rejestracji do podjęcia wszelkich niezbędnych działań marketingowych i sprzedażowych za sprawą własnego działu sprzedaży krajowej oraz eksportowej. Ten niemały zakres pracy jest możliwy dzięki połączeniu kompetencji naukowych i biznesowych w Access Pharma. Moim współnikiem jest dr hab. n. farm. Przemysław Dorożyński z Katedry i Zakładu Technologii Postaci Leku Collegium Medicum UJ w Krakowie; ja mam za sobą doświadczenie biznesowe zdobyte w pracy w dużych i średnich firmach farmaceutycznych

Przyznam, że wiele naszych działań może być w najbliższych miesiącach świetną okazją do przeprowadzenia kilku staży studenckich lub absolwenckich. Myślimy o studentach ostatnich lat lub absolwentach uczelni ekonomicznej, farmaceutycznej lub rolniczej. Staże będą dotyczyć bardzo wielu poziomów praktycznej organizacji i działania organizacji badawczej, marketingowej, sprzedażowej, HR. Po szczegóły zapraszamy niebawem na naszą stronę www.accesspharma.eu

A dlaczego wybrali Państwo właśnie Centrum Innowacji na Uniwersytecie Rolniczym?

ciąg dalszy na stronie 20 ►►

dokończenie ze strony 19 ►►

Ponieważ potrzebujemy bliskiego kontaktu z naukowcami zajmującymi się produktami z pogranicza żywienia i terapii. Upatrujemy w tym dużej i niezagospodarowanej niszy rynkowej.

Jakie są efekty współpracy zarówno ze środowiskiem akademickim, jak i ze światem biznesu?

Na początku było to kilka projektów doradczych i marketingowych dla branży farmaceutycznej, m. in dla międzynarodowej firmy Meda Pharmaceuticals, oraz dla polskich firm farmaceutycznych, m in. Tactica Pharmaceuticals, Novascon Pharmaceuticals, dla której to firmy prowadzimy projekty B+R (business and research). Przez 2 lata zbudowaliśmy sieć kontaktów i współpracy z większością wydziałów farmacji na polskich uczelniach, oraz pogłęбилиśmy kontakt z Uniwersytetem Rolniczym w Krakowie. Aktualnie pracujemy nad kilkoma projekta-

Przez 2 lata zbudowaliśmy sieć kontaktów i współpracy z większością wydziałów farmacji na polskich uczelniach, oraz pogłęбилиśmy kontakt z Uniwersytetem Rolniczym w Krakowie



z funduszy europejskich. Mamy też nawiązane kontakty z producentami surowców oraz produktów farmaceutycznych z różnych części świata; miniony rok spędziłem m in. uczestnicząc w dużych, międzynarodowych targach b2b. Ważnym kamieniem milowym dla spółki stało się podpisanie umowy inwestycyjnej z dwoma funduszami venture capital: JCI Venture (Jagiellońskie Centrum Innowacji) oraz Satus Venture na dokapitalizowanie firmy Access Pharma. W związku z tym przedsięwzięciem powstaje projekt o wartości ok. 3 mln 200 tys. zł, co stwarza realną możliwość wykreowania niewielkiego rozmiaru samodzielnej firmy farmaceutycznej zorientowanej na polski rynek farmaceutyczny jak i na eksport.

W jakim stopniu udział w Centrum Transferu był pomocny? Co on wnosi dla osób początkujących, zakładających własne firmy?

Przede wszystkim know-how z zakresu grantów, programów europejskich, pisania wniosków, spore wsparcie w tym zakresie, co odczuwam bardzo pozytywnie. Oczywiście cała infrastruktura, biuro ze wszystkimi mediami w atrakcyjnej i nie wysokiej cenie, to też jest ważne i bardzo pomaga.

Wracając do współpracy ze środowiskiem naukowym, jak Pan ocenia relacje biznesu ze światem akademickim? Mówi się o tym, że w Polsce ta relacja nie jest jeszcze dobrze rozwinięta.

Pośrednio można by to umieścić po stronie minusów. Moim zdaniem w Polsce wciąż zbyt słabo działa współpraca pomiędzy nauką a biznesem, brakuje ugruntowanej tradycji stałej współpracy polskich uczelni z przemysłem; po każdej ze stron widać sporo nieufności i czasem brak wzajemnego zrozumienia. Jeśli spojrzeć na kraje wysoko rozwinięte, np. na klastry nauka – biznes w Niemczech, to widać ogromną drogę, która jest dopiero przed nami. Właśnie po to mamy w Polsce dostępne europejskie programy osiowe oraz inne granty B+R. A bardzo ważnym miejscem do efektywnego łączenia nauki z biznesem są właśnie centra transferu technologii.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała:

MARTA WĄTROBA

Wywiad opracowała: **Justyna Wochal**
Studentki kierunku Gospodarka i Administracja Publiczna Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

mi B+R, które czekają na przełożenie ich na materię wniosków grantowych B+R współfinansowanych

Adriana Rojek, Agata Wojas: Czym jest Tarnowski Inkubator Przedsiębiorczości?

Generalnie rzecz ujmując Inkubator Przedsiębiorczości jest szczególnym środowiskiem, w ramach którego funkcjonują przedsiębiorcy najczęściej rozpoczynający działalność gospodarczą.

Inkubator Przedsiębiorczości poprzez tworzenie korzystnych warunków do rozwoju, jak zapewnienie powierzchni biurowej, świadczenie usług dodatkowych, doradztwo ekonomiczne i finansowe, patentowe, technologiczne czy porady prawne wspiera początkujących przedsiębiorców w osiągnięciu zamierzonych przez nich celów. Ponadto IP ma za zadanie tworzenie właściwego klimatu dla inicjatyw oraz realizacji przedsięwzięć innowacyjnych a także uzyskania efektu synergii dzięki korelacji pomiędzy wszystkimi podmiotami działającymi w ramach struktury.

Wartość dodaną stanowią także współpraca z instytucjami naukowymi, które pomagają w zwiększaniu intensywności działań na rzecz rozwoju gospodarki w Polsce.

Dlaczego warto rozpocząć swój biznes w Tarnowskim Inkubatorze Przedsiębiorczości?

Wywiad z Beatą Małochleb oraz Michałem Kogutem z Tarnowskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A.

Dlaczego TIP funkcjonuje w ramach Tarnowskiej Agencji Rozwoju Regionalnego?

Tarnowska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. jest wyspecjalizowaną instytucją rozwoju regionalnego, która działa we współpracy z władzami państwowymi, lokalnymi, instytucjami, organizacjami i podmiotami gospodarczymi, instytucjami oraz placówkami naukowymi i kulturalnymi.

Ponadto Spółka zajmuje się m.in. realizacją przedsięwzięć stymulujących rozwój społeczny i gospodarczy regionu tarnowskiego, jak również realizacją przedsięwzięć służących tworzeniu nowych miejsc pracy i konsolidacji lokalnych środowisk gospodarczych.

Dlatego też działalność Inkubatora Przedsiębiorczości doskonale wpisuje się w ramy przedmiotu działalności Spółki i ma korzystny wpływ na wspieranie lokalnych przedsiębiorców, mających swój własny pomysł na biznes.

Jakie są procedury założenia firmy w ramach TIP lub przystąpienia już działającej?

Tarnowski Inkubator Przedsiębiorczości skierowany jest do mikro, małych i średnich przedsiębiorców rynku lokalnego w szczególności miasta Tarnów i powiatu tarnowskiego. Do Inkubatora mogą zostać przyjęte przedsiębiorstwa nowo zakładane przez osoby bezrobotne lub niemające statutu bezrobotnego a także podmioty już działające na rynku, jednak nie dłużej niż 3 lata.

Aby przystąpić do Tarnowskiego Inkubatora Przedsiębiorczości, należy przejść procedurę zawierającą się w 4 krokach.

Krok 1 obejmuje zapoznanie się z regulaminem funkcjonowania Tarnowskiego Inkubatora Przedsiębiorczości.

Krok 2 to wypełnienie formularza zgłoszeniowego oraz przygotowanie biznesplanu z planem finansowym przedsięwzięcia a także dołączenie wymaganych dokumentów jak: wpis przedsiębiorcy do właści-

ciąg dalszy na stronie 22 ►►



www.tarr.tarnow.pl
beata@tarr.tarnow.pl
mkogut@tar.tarnow.pl



dokończenie ze strony 21 ▶▶

wego rejestru wraz z ewentualnym dokumentem powołującym (umowa, statut itp.), dokument nadania numeru NIP, REGON, oraz oświadczenie o posiadaniu statusu osoby bezrobotnej. Dodatkowo, firmy już istniejące muszą dołączyć oświadczenie o nie zaleganiu z płatnościami składek z tytułu obowiązkowych podatków, oraz o niezaleganiu w opłacaniu składek na ubezpieczenia społeczne, zdrowotne, FP i FGŚP.

Krok 3 to złożenie niezbędnej dokumentacji.

Krok 4 obejmuje podpisanie umowy najmu oraz przyjęcie firmy do Inkubatora po uzyskaniu pozytywnej opinii.

Jak wiele firm korzysta z takiej możliwości? Obecna ich liczba to dużo czy mało w skali obszaru, na którym działa TIP?

Do chwili obecnej w inkubatorze funkcjonowało 56 firm, które otrzymały wsparcie. Trudno jest określić, czy ta ilość to dużo czy mało. Z pewnością, im więcej podmiotów będzie otrzymywało wsparcie i prowadziło działalność w oparciu o innowację, tym lepiej dla regionu. Poza Inkubatorami Przedsiębiorczości jest wiele instytucji, które także wspierają nowych przedsiębiorców w różnym zakresie.

Czy firmy funkcjonujące w ramach TIP korzystają w swojej działalności z innowacyjnych rozwiązań?

Dobrym przykładem takich rozwiązań jest firma reklamowa – ASK MEDIA, która rozpoczęła działalność w Tarnowskim Inkubatorze w 2005 roku, zatrudniając 1 osobę, w chwili obecnej zatrudnia 16 osób i korzysta z innowacyjnych rozwiązań jak druk „fała”, technologia UV oraz druk sublimacyjny. Technika druku sublimacyjnego pozwala na wykonanie wydruku innowacyjnymi atramentami z wykorzystaniem papieru transferowego, gdzie następnie obraz przenoszony jest na przedmiot pokryty powłoką poliestrową w atmosferze wysokiego ciśnienia oraz znacznej temperatury.

Dla przykładu technikę tę wykorzystuje się na wielu przedmiotach reklamowych wykonanych z blach aluminiowych, tkanin poliestrowych, czy chociażby kubkach z których wiele osób korzysta w domu czy w pracy.

Jakie korzyści ma firma działająca w ramach TIP?



Największą wartością dla przedsiębiorców działających w ramach Tarnowskiego Inkubatora Przedsiębiorczości są korzystne warunki do prowadzenia działalności gospodarczej oraz rozwoju

Największą wartością dla przedsiębiorców działających w ramach Tarnowskiego Inkubatora Przedsiębiorczości są korzystne warunki do prowadzenia działalności gospodarczej oraz rozwoju. Przede wszystkim preferencyjne opłaty za najem powierzchni biurowych oraz media. W dalszej kolejności możliwość korzystania z innych usług.

Jakie są perspektywy dalszego rozwoju TIP?

Przez cały okres funkcjonowania Inkubatorów Przedsiębiorczości wytworzyły się pewne schematy współpracy wzajemnej podmiotów. Prawidłowy dobór rezydentów daje możliwość wzajemnej współpracy oraz pomocy firm działających w ramach jednego Inkubatora Przedsiębiorczości. Wiele firm opuszcza inkubator po kilku latach w związku z ich dynamicznym rozwojem oraz zwiększeniem potrzeb lokalowych, ponadto często mają już ugruntowaną pozycję na rynku, dlatego też świetnie mogą działać samodzielnie bez wsparcia Inkubatora. Rotacja

podmiotów odbywa się w sposób ciągły i firmy nowo przyjęte korzystają często z doświadczenia firm działających w ramach Inkubatora od pewnego czasu. Wiele firm, które rozpoczynały swoją działalność w Inkubatorze zatrudniając 1-2 osoby dzisiaj po kilku latach ma swoje siedziby i zatrudnia po kilkadziesiąt pracowników.

W dalszym ciągu Inkubatory Przedsiębiorczości dla wielu początkujących przedsiębiorców oraz dla osób chcących założyć działalność gospodarczą są szansą na szybszy rozwój oraz możliwość nawiązania wzajemnej współpracy w innych podmiotami, tworząc tym samym innowacyjne rozwiązania, usługi czy produkty, których rynek oczekuje a także nowe technologie, które w największym stopniu przyczyniają się rozwoju gospodarki.

Mają Państwo wskazówki dla osób mających pomysł na biznes lub chcących założyć własną działalność w ramach TIP?

Najważniejsze jest zrobić ten pierwszy krok. Wiele osób chciałoby założyć działalność gospodarczą, ale zadają sobie pytanie: czy dam radę? Czy mi się uda? Co będzie jak nie będzie popytu na moje usługi/towary? Znam osobiście wiele osób, które w końcu odważyły się na założenie firmy i dzisiaj nie żałują, rozwijają się, potrafią pogodzić życie rodzinne z pracą i są zadowoleni. Przede wszystkim jednak ważny jest ciągły rozwój, aktywne poszukiwanie nowych źródeł finansowania, w tym w szczególności środków europejskich, innowacyjność i wzajemna współpraca z innymi podmiotami. Z pewnością korzystny wpływ na realizację każdego pomysłu na biznes będzie kierowanie się zasadami, które zostały usystematyzowane przez francuskiego praktyka klasycznej szkoły zarządzania Henri Fayola, m.in: przewidywanie, organizowanie, koordynowanie, kontrolowanie. Jak każdy proces także prowadzenie działalności gospodarczej wymaga planowania i przewidywania zdarzeń przyszłych, ale także samodoskonalenia zawodowego i specjalizacji w danej dziedzinie. ||

Rozmawiali:

ADRIANA ROJEK, AGATA WOJAS

studentki I roku SUM kierunku Gospodarka i Administracja Publiczna, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie



Aby osiągnąć sukces, nie można powielać utartych schematów

Wywiad z **Edytą Giżycką**, specjalistką ds. rozwoju biznesu CITTRU

Izabela Łącka: Proszę powiedzieć, jak obecnie wygląda działalność Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości Uniwersytetu Jagiellońskiego (AIP UJ). Czy zmieniło się coś w jego strukturze od momentu jego powstania?

Edyta Giżycka: W 2010 roku opiekę nad AIP UJ przejęło Centrum Innowacji, Transferu Technologii i Rozwoju Uniwersytetu (CITTRU) – jednostka Uniwersytetu Jagiellońskiego dedykowana kompleksowemu wsparciu innowacji. Oferta inkubatora została zmodyfikowana i dostosowana do potrzeb osób



rozpoczynających działalność biznesową. Szczególny nacisk został położony na tzw. „inkubację merytoryczną” czyli wsparcie szkoleniowe – doradcze szczególnie ważne przed założeniem działalności gospodarczej, jak i w trakcie jej prowadzenia.

Justyna Kołton: Jakie formy doradztwa oferuje AIP UJ?

E.G.: Doradztwo jest świadczone w dwóch formach: pierwsza to doradztwa indywidualne dla firm działających w inkubatorze, dostosowane do ich indywidualnych potrzeb. Przed rozpoczęciem „inkubacji merytorycznej” pracownik CITTRU przeprowadza szczegółową „diagnozę potrzeb firmy” określając obszary tematyczne, w których konieczne jest wsparcie ekspertów. Znając zakres potrzebnego wspar-

cia łatwiej jest nam wskazać doradcę, którego kompetencje i wiedza będą szczególnie przydatne przedsiębiorcy. Wreszcie po wstępnych analizach rozpoczynają się indywidualne konsultacje.

Druga forma to doradztwa otwarte realizowane w formie otwartych szkoleń dedykowanych zarówno osobom myślącym o założeniu firmy jak i już istniejącym na rynku start-up. Tematyka szkoleń jest bardzo różnorodna i dotyczy zarówno kwestii formalnych związanych z rejestracją firmy, jak i różnorodnych zagadnień istotnych w jej skutecznym działaniu jak: marketingu, sprzedaży, strategii biznesowych, finansów czy aspektów prawnych. W ramach „inkubacji merytorycznej” realizowane są również doradz-

ciąg dalszy na stronie 24 ►►

dokończenie ze strony 23 ▶▶

twą prowadzone przez ekspertów CITTRU – dotyczące kwestii ochrony własności intelektualnej, oraz komercjalizacji wyników badań.

J.K.: Czy aby móc skorzystać z oferty Inkubatora, trzeba spełnić jakieś konkretne warunki?

E.G.: Przede wszystkim trzeba mieć biznesowy pomysł albo też już działać w ramach własnej firmy. Oczywiście AIP UJ jako jednostka Uniwersytetu Jagiellońskiego szczególnie dedykowany jest osobom związanym z naszą uczelnią. Jednak chętnie podejmujemy współpracę również z osobami spoza UJ, zwłaszcza w kwestii otwartych szkoleń, które adresowane są do wszystkich osób zainteresowanych ich tematyką.

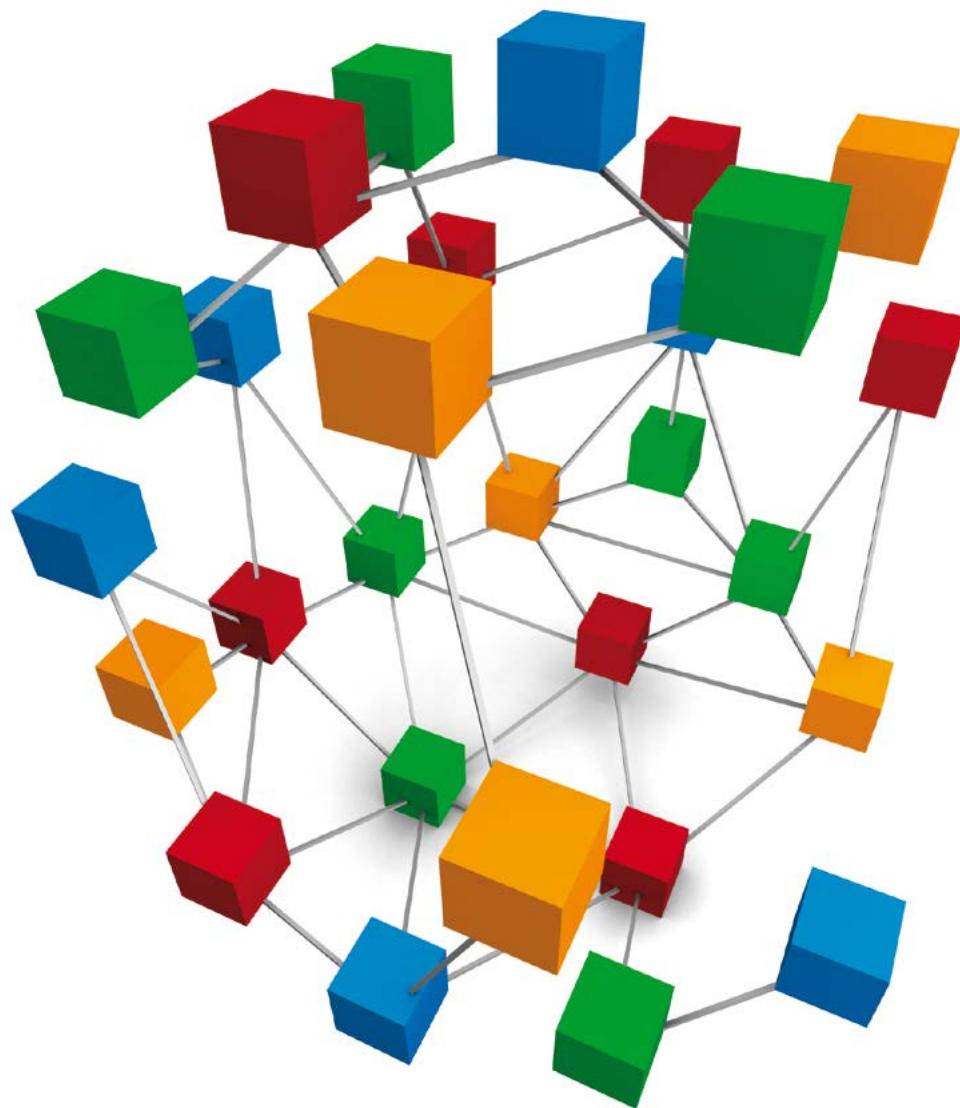
I.Ł.: Jakie według Pani są największe przeszkody, które mogą ograniczać rozwój przedsiębiorczości akademickiej?

E.G.: Przede wszystkim brak specjalistycznej wiedzy. Bardzo często jest świetny pomysł jednak nie do końca wiadomo jak go przekuć w biznes – i co najważniejsze w taki, który przetrwa pierwsze, najtrudniejsze lata na rynku. Konieczne jest więc stałe monitorowanie rynku, zbieranie informacji o swojej branży, a jeżeli to możliwe, współpraca z doświadczonymi biznesmenami, od których można się wiele nauczyć.

Druga „przeszkoda” to oczywiście pieniądze, a właściwie ciągły ich niedobór. Jednak przy odpowiedniej automotywacji i aktywnych działaniach biznesowych można tę trudność pokonać. CITTRU i AIP UJ pomagały w rozpoczęciu działalności gospodarczej wielu firmom i zwykle te szczególnie zdeterminowane do realizacji własnych, biznesowych wizji finalnie realizowały je i do dziś z powodzeniem działają na rynku.

J.K.: Powołując się na Pani doświadczenie, jakie czynniki decydują o tym, że dana inicjatywa osiągnie sukces lub nie? Co na to wpływa?

E.G.: Sukces firmy zależy od wielu czynników. Na pewno ważny jest pomysł – to jednak sam fundament. Na nim trzeba budować firmę – i tutaj znowu dobór kolejnych elementów (strategia biznesowa, produkt, marketing itp.) decyduje o jakości konstrukcji – firmy. I wreszcie utrzymanie swojej pozycji na rynku, dotrzymanie kroku konkuren-



CITTRU i AIP UJ pomagają w rozpoczęciu działalności gospodarczej wielu firmom i zwykle te szczególnie zdeterminowane do realizacji własnych, biznesowych wizji finalnie realizowały je i do dziś z powodzeniem działają na rynku

cji – czyli kolejne czynniki, którym trzeba sprostać. Przyda się pewnie trochę szczęścia, a może raczej intuicji biznesowej. Często początkujący w biznesie oczekują schematów, rodzaju biznesowych checklist, które pozwolą im stworzyć kolejne „elementy” udanego biznesu. Rzeczywistość jest nieco inna.

Sukces wymaga poszukiwania stale nowych rozwiązań, nowych strategii. Tworzenia produktu, który zaspokoi szczególne potrzeby klienta, albo też stworzy nowe. Powielanie schematów nie przyniesie pożądanych efektów. Trzeba wszystko bardzo dokładnie przemyśleć i stworzyć swój własny plan biznesowego działania.

I.Ł.: Czy mogłaby Pani powiedzieć w jaki sposób sektor publiczny powinien wspierać przedsiębiorczość akademicką?

E.G.: Dobrym rozwiązaniem jest na pewno tworzenie inkubatorów,

które na preferencyjnych zasadach kompleksowo wspierają firmy. Sektor publiczny powinien także zapewniać specjalistyczne doradztwo oraz szkolenia umożliwiające podnoszenie kompetencji menedżerskich początkujących w biznesie. Istotna jest również promocja przedsiębiorczości wśród ludzi młodych, wskazywanie biznesowej alternatywy dla kariery w np. korporacji i co ważniejsze proponowanie konkretnych narzędzi do realizacji biznesowych pomysłów. ■

Rozmawiały:

IZABELA ŁACKA, JUSTYNA KOŁTON
Akademicki Inkubator
Przedsiębiorczości

Uniwersytet Jagielloński
tel: 12 663 38 36

e-mail: inkubator@uj.edu.pl

www.cittru.uj.edu.pl/nauka-biznes/inkubator

hub:raum

Akceleratory w Małopolsce



INKUBATOR

KRAKÓW

Wywiad z Panem Jakubem Probołą, liderem hub:raum Kraków

Kamila Wojdyła: Jakie były przesłanki do powstania hub:raum Kraków WARP i skąd ta nazwa?

Jakub Proboła: Teraz jest najlepszy czas na to, by młodzi przedsiębiorcy przedstawili swój pomysł szerokiego gronu ekspertów. Uruchamiając hub:raum Kraków WARP chcieliśmy dać młodym firmom szansę wybicia się oraz rozwinięcia swojego biznesu na zagranicznych rynkach. Co więcej, podczas trwania warsztatów chcemy wyłonić zespoły, które zaprosimy do współpracy. Nazwa Warp nawiązuje do popularnego serialu Star Trek, gdzie „warp” to nazwa zawrotnej prędkości, z jaką porusza się statek kosmiczny. Dzięki udziałowi w projekcie młode firmy przyspieszą rozwój swoich pomysłów poprzez spotkania z mentorami, warsztaty oraz wspar-

Uruchamiając
hub:raum
Kraków WARP
chcieliśmy
dać młodym
firmom szansę
wybicia
się oraz
rozwinięcia
swojego
biznesu na
zagranicznych
rynkach

cie finansowe. Nasz program to akademia, podczas której doświadczeni przedsiębiorcy doradzają młodym biznesmenom, a warsztaty są prowadzone przez międzynarodowych ekspertów.

Małgorzata Kurowska: Czym dokładnie zajmuje się ten akcelerator?

J. P.: Głównym celem programu akceleryjnego jest nawiązanie relacji z kreatywnymi przedsiębiorcami z Europy Środkowo-Wschodniej. Chcemy dzielić się z nimi wiedzą i doświadczeniem w zakresie finansowania, tworzenia bazy klientów, zarządzania projektem i umiejętnościami prezentowania swojego pomysłu przed publicznością, bo wierzymy, że startupy najlepiej wykorzystają takie wsparcie. Ponadto, ośmiiodniowe warsztaty to również możliwość poznania się z twórcami startupów przed podjęciem decyzji o ewentualnej współpracy. To duża korzyść dla obu stron.

K. W.: Jak wygląda współpraca pomiędzy Państwem a potencjalnymi startupami?

J. P.: Chcemy wspierać młodych przedsiębiorców na każdym etapie rozwoju ich biznesu, dlatego też konieczne jest dostosowanie oferty do danego projektu. Startupy mogą otrzymać w rundzie preseed do 30 tysięcy euro, a w rundzie seed do 50 tysięcy euro za przekazanie 10-20 procent udziałów w firmie. Oprócz pieniędzy na rozwój pomysłu, hub:raum gwarantuje także przestrzeń do pracy oraz doradztwo mento-

row, którzy będą wspierali pomysł. Najważniejszą jednak kwestią jest dostęp do klientów DT w 12 krajach Europy Środkowo-Wschodniej i możliwość wprowadzenia produktu lub usługi na zagraniczne rynki.

M. K.: W jaki sposób pozyskują Państwo swoich partnerów?

J. P.: Wspieramy innowacyjne firmy, które w przyszłości będą współpracować z lokalnymi operatorami. Modelem działania hub:raum jest właśnie pozyskiwanie ciekawych rozwiązań dla operatorów z grupy Deutsche Telekom. Operatorzy otrzymają wartościowy produkt a startup kanał dystrybucji z potężną bazą klientów oraz partnera, który będzie wspierał go w rozwoju. Chcę jednak podkreślić, że nie ograniczamy się tylko do spółek polskich, lokalni operatorzy z Europy Środkowo-Wschodniej również będą wspierać nasze zespoły. Zależy nam na wprowadzeniu produktów/ usług na zagraniczne rynki i na nich również szukamy pomysłów i startupów.

K. W.: Do kogo skierowana jest oferta krakowskiego oddziału?

J. P.: Szukamy pomysłów, które wykorzystają potencjał współpracy z operatorem telekomunikacyjnym. Dlatego interesują nas projekty innowacyjne i nieszablone, działające w następujących obszarach: komunikacja, m2m, smart house, płatności, reklama, media, chmura, bezpieczeństwo, analiza danych czy eHealth. Chcemy, żeby każdy zespół *ciąg dalszy na stronie 26* ▶▶



Akcelator:
hub:raum Kraków WARP
hello@hubraum.com
<https://www.hubraum.com>

Kraków to jedno z najlepszych miejsc do nawiązywania i utrzymywania pozytywnych relacji biznesowych

dokończenie ze strony 25 ►►

pracujący z nami startup wdrożył swój pomysł w życie przy pomocy krajowych operatorów grupy DT, dlatego poprzeczka postawiona jest wysoko.

M. K.: Co potencjalny klient zyskuje przy współpracy z Państwem?

J. P.: Nasze centrum innowacyjności oprócz przestrzeni do pracy, doradztwa mentorów i wsparcia finansowego oferuje tzw. „smart money”, czyli dostęp do ogromnej bazy klientów (do testów lub roll-outu komercyjnego), poprzez łączenie z ofertami operatorów Deutsche Te-

lekom czy wspólne kampanie marketingowe. To ogromna wartość dla rozwijających się firm.

K. W.: Dlaczego hub:raum został ulokowany właśnie w Krakowie?

J. P.: Kraków to dynamicznie rozwijający się ośrodek na mapie innowacji, a liczna społeczność startupowa oraz konferencje poświęcone innowacjom i technologiom pokazują, że to miasto jest idealnym gruntem dla tej inicjatywy. Jest to też jedno z najlepszych miejsc do nawiązywania i utrzymywania pozytywnych relacji biznesowych, zarówno w zakresie wymiany informacji, jak i wzajemnego wsparcia, co ma bardzo istotne znaczenie dla jakości wytwarzanych pomysłów. Inne aspekty, które zdecydowały o wyborze stolicy Małopolski na naszą siedzibę to lokalizacja geograficzna i wielkość rynku. Choć nasze biuro mieści się w Krakowie, obszar działalności centrum to 12 krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

M. K.: Jak oceniają Państwo gotowość polskich firm do zaistnienia na rynku europejskim i światowym?

J. P.: Coraz częściej na naszym rynku pojawiają się pomysły, które nie są kopią innych. Polska scena startupowa w porównaniu z europejskimi aspiruje wysoko. Szybko się uczymy i wyciągamy wnioski, a to dobrze wróży na przyszłość. Kraje Europy Środkowo-Wschodniej mają wielki potencjał startupowy, ale nie zawsze w pełni wykorzystywany. My to widzimy i chcemy to zmienić.

K. W.: Jaka jest według Państwa recepta na sukces w biznesie, oprócz świetnego pomysłu?

J. P.: Sam pomysł to nie wszystko. Dla mnie innowacyjność to połączenie planowania, egzekucji oraz wprowadzenia danego pomysłu na rynek – wszystko to przyniesie oczekiwane rezultaty, jeśli będziemy realizować je konsekwentnie. ■

Wywiad przeprowadziły:

KAMILA WOJDYLAK,

MAŁGORZATA KUROWSKA,

studentki kierunku Gospodarka i Administracja Publiczna Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie



Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości szansą dla kreatywnych studentów

Większość młodych ludzi zastanawia się, jaką ścieżkę kariery wybrać, czy też, jaki zawód może być dla nich najlepszy. Często rynek pracy nie jest w stanie zaoferować poszukującym wymarzonych ofert. Dla osób znudzonych szukaniem, bądź też kreatywnych, z własnym pomysłem, doskonałą alternatywą mogą być inkubatory przedsiębiorczości. Jednostki te ułatwiają start w biznesie, służąc pomocą profesjonalistów z zakresu prawa, czy też rachunkowości, a także są w stanie zaoferować wiele preferencyjnych warunków dla nowych przedsiębiorstw.

Okorzyści związane ze współpracą z inkubatorem przedsiębiorczości zapytaliśmy Kamila Kuroczko, studenta będącego beneficjentem Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

Joanna Pluta, Patrycja Podolec: Czy mógłby Pan powiedzieć kilka słów o sobie?

Kamil Kuroczko: Mam 22 lata i jestem studentem Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Studiuję na drugim roku kierunku rachunkowość i controlling. Prywatnie moją pasją jest taniec towarzyski, trenuję go od dzieciństwa i posiadam najwyższą, międzynarodową klasę S. Jestem założycielem jednoosobowej działalności gospodarczej – prowadzę szkołę tańca.

Z pomocy jakiego inkubatora Pan korzysta? W jaki sposób dowiedział się Pan o tej możliwości?

Swoją przygodę z inkubatorami, a dokładniej z Akademickim Inkubatorem Przedsiębiorczości

zaczęłam 3 lata temu. Wtedy to razem z moim kolegą założyliśmy szkołę tańca Kamp Dance. Dziś prowadzę ją sam, we współpracy ze szkołami i przedszkolami na terenie Krakowa i okolic. O działalności inkubatorów oraz możliwości ich pomocy dowiedziałem się na uczelni.

Jak wyglądały kwestie formalne? Czy sprawiły one jakąś trudność, czy procedura była skomplikowana?

Z pomocy oferowanej przez wspomniany inkubator korzystaliśmy przez 2 lata. Sama procedura założenia nowego pionu nie jest skomplikowana, wręcz banalnie prosta. Nic w tej kwestii nie sprawiło znacznych trudności. Jeśli ma się swój pomysł na biznes, wystarczy tak naprawdę jedynie dowód osobisty i sporządzony biznesplan.

Na czym polegała pomoc udzielana przez inkubator? Czy bez niej byłby Pan w stanie prowadzić działalność?

Pomoc jaką uzyskaliśmy dzięki inkubatorowi skupiała się głównie wokół spraw orga-

nizacyjnych, prawnych i podatkowych. Bez przekazanej mi wiedzy, czy udzielonej pomocy nie byłbym w stanie prowadzić dziś działalności sam, a na pewno nie odbyłoby się wszystko w tak szybkim tempie.

Jakie są według Pana najważniejsze zalety i wady korzystania z pomocy inkubatora?

Według mnie największą zaletą korzystania z pomocy inkubatora jest nieograniczony dostęp do wiedzy specjalistów i znawców dziedzin niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej. Można powiedzieć, że inkubator wprowadził mnie bezpiecznie „za rękę” w świat przedsiębiorczości. Natomiast jeśli chodzi o wady, jest to według mnie fakt, iż podmiot korzystający nie może samodzielnie nabywać praw ani zaciągać zobowiązań. Jest on tylko klientem Inkubatora Przedsiębiorczości Studenckiej, a nie właścicielem całego pionu. Dlatego każda podpisana umowa z nim została sfinalizowana, musiała przechodzić skomplikowaną „wędrówkę” po drogach biurokracji.

Czy w związku z praktycznym doświadczeniem ma Pan jakiś pomysł jak można usprawnić proces/udzielanie pomocy przez inkubator? Co mogłoby funkcjonować lepiej, sprawniej, jakiego typu pomocy brakuje z Pana punktu widzenia?

Na ten moment według mnie ważne byłoby, aby spróbować znaleźć jakiś sposób na danie więcej swobody osobie korzystającej z inkubatora, np. w zakresie pełnomocnictwa do zakresu obowiązków.

Proszę powiedzieć coś o aktualnej kondycji Pana działalności, jak sobie radzi, jakie ma przed sobą perspektywy?

Aktualnie moja firma rozwija się prężnie, o czym świadczyć może fakt, iż zatrudniam już 3 osoby. Poza tym jestem też w trakcie opracowywania projektu, dzięki któremu będę starał się uzyskać dofinansowanie do swojej działalności z Unii Europejskiej.

Podsumowując, jaka jest Pana osobista opinia na temat inkubatorów, czy poleca Pan to osobom, które mają własny pomysł na biznes?

Jak najbardziej polecam, szczególnie właśnie osobom młodym, aktywnym, które chcą rozwijać własne pomysły w biznesie. Jestem żywym przykładem na to, że wspólne działanie z inkubatorami przyczynia się do szybkiego rozwoju działalności, do pozyskania niezbędnej wiedzy i stworzenia szerszych horyzontów na przyszłość. Jest to bardzo cenny, pierwszy krok w świecie biznesu.

Rozmawiały:

JOANNA PLUTA, PATRYCJA PODOLEC,
studentki kierunku Gospodarka
i Administracja Publiczna Uniwersytetu
Ekonomicznego w Krakowie

Wywiad z Marcinem Biegunem, założycielem firmy OptArt

Skąd pomysł na własny biznes? Co skłoniło Pana do założenia firmy w tej branży?

Marcin Biegun: Pomysł na biznes powstał właściwie podczas studiów, gdy poszukując zajęć dorywczych zacząłem zajmować się, ogólnie mówiąc, informatyką. Okazało się, że praca, choć dorywcza, przynosi niezłe dochody. Zacząłem więc myśleć o otwarciu własnej firmy, zajmującej się tworzeniem stron internetowych.

klientów znacznie wzrosła i możemy liczyć ich już w setkach.

Jakie zlecenia realizuje firma? Jaki był największy projekt zrealizowany przez Państwa?

Naszym klientom oferujemy tworzenie stron WWW, portali społecznościowych, projektów graficznych i sklepów internetowych. Dotychczas naszym największym projektem była praca nad serwisem staraniowy.pl – serwisem informacyjno-edukacyjnym dla rodzin starających się o dziecko, zawierającym porady medyczne.

Co wyróżnia OptArt od innych firm, funkcjonujących w tym samym segmencie

dobrym poziomie. Zdarzają się pewne niedociągnięcia w działalności, jak chociażby opóźnienia w akceptacji umów. Uważam jednak, że mogą być zrozumiałe, biorąc pod uwagę ilości firm działających w AIP. Osobiście jestem bardzo zadowolony ze współpracy i doceniam kompetencje pracowników AIP.

Jakie korzyści płyną ze współpracy z Inkubatorem? Czy w dłuższej perspektywie uważa Pan, że wsparcie AIP Kraków okazało się pozytywnym bodźcem w rozwoju firmy?

Z mojej perspektywy korzyści ze współpracy z Inkubatorem to przede wszystkim komfort, że nie muszę się zajmować sferą prawną – księgową. Jeśli czegoś nie wiem lub mam wątpliwości – wystarcza telefon do biura. Jeśli sprawa wymaga konsultacji prawnej to po prostu wysyłam zapytanie on-line do prawnika fundacji. Przy takiej pomocy ze strony Inkubatora mogę się skupić tylko na kluczowych aspektach działalności, co na pewno przyspiesza rozwój firmy i działa na korzyść jej klientów.

Dlaczego nawiązał Pan współpracę akurat z AIP Kraków? Czy poleca Pan jego usługi osobom zastanawiającym się nad założeniem własnego biznesu?

Kiedy zakładałem działalność AIP był chyba jedynym inkubatorem w Krakowie. Jednak ze względu na jakość usług nigdy nie szukałem alternatywy. Wszystkim rozważającym założenie własnej działalności zdecydowanie polecam sprawdzenie swojego pomysłu właśnie w ramach działalności w inkubatorach.

Jakie są plany rozwoju Pana firmy w najbliższych miesiącach?

W najbliższych miesiącach planujemy nawiązać współpracę z brytyjską agencją o profilu podobnym do naszej firmy. Mamy zamiar wykorzystać rozwiązanie e-commerce dla klientów z Wielkiej Brytanii i Stanów Zjednoczonych. Planujemy dalszy rozwój kluczowych dziedzin naszej działalności oraz udoskonalanie usług oferowanych naszym stałym klientom.

Jak można dotrzeć do Pana firmy? W jaki sposób docierają do Państwa klienci?

Nasza działalność jest szeroko przedstawiona na stronie internetowej firmy oraz na profilach w serwisach społecznościowych. Nasi klienci to w 60% stali klienci i osoby polecane przez dotychczasowych klientów. Powracają do nas osoby zarówno z nowymi projektami, jak i w celu wprowadzania zmian w uprzednio realizowanych przez nas projektach. Pozostałe 40% to klienci, którzy znaleźli informacje o naszej działalności w internecie.

||
Rozmawiali:

BARTŁOMIEJ DUDZIAK, MARCIN REJNCHARD
studenci kier. Gospodarka i Administracja
Publiczna Uniwersytetu Ekonomicznego



Dlaczego warto współpracować z Akademickim Inkubatorem Przedsiębiorczości?

Czym zajmuje się Pana firma? Jak wygląda jej funkcjonowanie?

Zakres działalności mojej firmy jest szeroki: zaczynając od tworzenia stron WWW w stylu wizytówek, poprzez rozwiązania e-commerce, aż po platformy społecznościowe. Wszyscy moi pracownicy i podwykonawcy pracują zdalnie, są dostępni w standardowych godzinach pracy on-line i wówczas otrzymują konkretne zadania. Do przydzielania zadań wykorzystujemy w firmie specjalne oprogramowanie menagera zadań.

Ile osób wchodzi w skład firmy?

Struktura naszej firmy wygląda następująco: jeden właściciel, trzech pracowników zatrudnionych na stałym etacie oraz pięciu podwykonawców, pracujących w zależności od swoich możliwości czasowych i natężenia zleceń w firmie.

Jak długo firma jest na rynku? Jak wielu posiadają Państwo klientów?

Działalność naszej firmy rozpoczęła się w 2007 roku. Dzięki naszemu zaangażowaniu w projekt JIGOSHOP.com ilość naszych

rynku? Czy branża w jakiej się Państwo specjalizujecie jest w Polsce powszechna?

W firmie wszyscy pracownicy i podwykonawcy działają mobilnie, co znacznie przyspiesza nasze projekty. Nasza działalność specjalizuje się w rozwiązaniach opartych na CMS WordPress. Jest to na tyle wąska specjalizacja, że możemy w niej utrzymywać status ekspertów. Równocześnie system CMS jest na tyle popularnym rozwiązaniem, że nie musimy aktywnie szukać nowych klientów, a zaoszczędzony czas poświęcamy na udoskonalenie naszych projektów.

Pana firma powstała we współpracy z AIP Kraków. Skąd dowiedział się Pan o funkcjonowaniu Inkubatora? Czy według Pana dostęp do inkubatorów przedsiębiorczości w Małopolsce jest na odpowiednim poziomie?

O funkcjonowaniu Inkubatora dowiedziałem się czytając ogłoszenie, które było zamieszczone na uczelni. Sądzę, że dostęp do inkubatorów przedsiębiorczości jest na



im

iMałopolska.eu

INNOWACJE DLA MAŁOPOLSKI

**Regionalny System Innowacji
Województwa Małopolskiego.
Projekt pilotażowy**

- Małopolski Festiwal Innowacji
- Małopolskie Targi Innowacji
- Regionalna Strategia Innowacji
- Małopolski Inkubator Pomysłowości
- Innowacyjny Start
- Badania, raporty, analizy
- www.imalopolska.eu



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Człowiek – najlepsza inwestycja

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Marszałek Województwa Małopolskiego
Marek Sowa zaprasza



małopolskich doktorantów
do udziału w konkursie na innowacyjny biznesplan

Małopolski Inkubator Pomysłowości 2014

Weź udział w czwartej
edycji konkursu i wygraj

20 000 zł

15 000 zł

10 000 zł

START
czerwiec 2014

więcej już wkrótce na:
imalopolska.eu



iMałopolska.eu
INNOWACJE DLA MAŁOPOLSKI

Człowiek - najlepsza inwestycja



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



Małopolska

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego