

Plan Wystąpienia

- **Koncepcja powołania klastra**
- **Kluczowa rola Managera**
- **Działania / Strategia Klastra**
- **Podsumowanie**

MANAGER

- **Kreatywność**
 - **Co zrobić, aby konkretnie wspierać członków**
 - **Co zrobić, aby przeciągnąć nowych**
- **Uniwersalność**
 - **Znajomość logiki projektowej UE**
 - **Umiejętność negocjacji i dar przekonywania**
 - **Promocja i marketing**
 - **Język angielski**
 - **Organizacja pracy**

MANAGER

- **Identyfikacja i rozwój obszarów działania, które są:**
 - **Ważne dla członków**
 - **Wspólne dla członków, albo dla większości**
 - **Nie zakłócają ich rywalizacji, konkurencyjności**
 - **Poza ich zasadniczą działalnością**

Powołanie klastra

- **Wybór nazwy – przemyślany i perspektywiczny**
- **Przykład SPPL – Wielkopolski Klaster Lotniczy**
 - **Grupa założycielska – 18 osób**
 - **Członek wspierający i członek zwyczajny**
 - **Dziś: WKL ma 34 członków wspierających i 42 członków zwyczajnych**
 - **Deklaracja członkowska**

Działania i Strategia

- 1. HR – zasoby ludzkie**
- 2. Widoczność klastra (visibility)**
- 3. Wykorzystanie środków UE**
- 4. Integracja wewnątrz-klastrowa**
- 5. Masa krytyczna klastra**
- 6. Internacjonalizacja**

HR – Zasoby Ludzkie

- **Człowiek – najważniejszy zasób firmy**
- **Wzmocnienie kompetencji obecnych pracowników**
- **Przygotowanie nowych kandydatów do pracy**
- **Spotkania klastra i firm w szkołach wszystkich szczebli**
- **Współpraca z firmami szkoleniowymi**
- **Współpraca z jednostkami samorządu terytorialnego**
- **Dla przykładu: projekty WKL**
 - **Projekt inwestycyjny**
 - **Projekt szkolniowy**

Visibility

- **Media**
- **Strona żywa z 2 wersjami językowymi co najmniej PL/EN**
- **Portale społecznościowe**
- **Misje, targi**
- **Wydarzenia lokalne: Przykład KDMiP**
- **Promocja: klaster-miasto**

Wsparcie UE

- **Spotkania we współpracy z oficjalnymi informatorami**
- **Monitoring konkursów – Call Alert**
- **Lista wiarygodnych ekspertów w dziedzinie projektów UE**
- **Partnerstwo w projektach szkoleniowych finansowanych ze środków UE**
- **Informacja dot. projektów badawczych**

Integracja wewnątrz-klastrowa

- **Wyjazdowe zarządy**
- **Zaproszenie firm, szczególnie nowych na zarządy**
- **Kojarzenie członków do współpracy biznesowej**
- **Firmy zapraszają członków na pokaz produktów**
- **Przepływ informacji między członkami**

Masa Krytyczna Klastra

- **Definicja kwalifikowalności członka do klastra**
- **Identyfikacja i rekrutacja „dobrych” nowych członków**
- **Granica geograficzna: 150 km wokół siedziby klastra**
- **Inwestor zewnętrzny: zaproszenie na 24 godziny**
- **Współpraca z wyspecjalizowanymi podmiotami: PAIZ, COIE, EEN, itp...**
- **Równowaga między różnymi członkami**
 - **75% podmiotów gospodarczych**
 - **25% B+R, szkoły, IOB, JST**

Internacjonalizacja

- **Programy wspólnotowe**
- **Informacje o firmach poszukujących kooperantów**
- **Twinning JST**
- **Projekty systemowe UMWW**
- **COIE, PAIZ, EEN**

PODSUMOWANIE

- **Manager: kluczowa kwestia (lepiej dobry na 1/2 etatu niż przeciętny na cały)**
- **Współpraca Manager-Zarząd klastra**
- **Strategiczna współpraca z JST**
- **Realistyczny plan finansowania klastra**
- **Przykład WKL**
 - **Składki – 35%**
 - **Projekty (UMWW) – 40%**
 - **Miasto – 25%**

Dziękuję za uwagę

Omar SAOUDI

Omar.saoudi@egd-alg.com