



Rola brokera w inicjowaniu i rozwijaniu sieci innowacyjnych



Marcin Jabłoński
www.connectionpoint.eu



Marcin Jabłoński



Prezes Zarządu Connectionpoint.

Przedstawiciel Europa Intercluster Paris - Brussels

Ekspert Śląskiej Rady Innowacji.

Członek Komitetu Sterującego RIS województwa śląskiego.

Partner Gdyńskiego Centrum Innowacji operatora Pomorskiego
Parku Naukowo Technologicznego.

Prezes ProCluster.

Trener.

Coach.

Więcej 😊



Współpraca!

- W dzisiejszych czasach właściwie żadna organizacja nie dokonuje innowacji w pojedynkę. Firmy nawiązują różnego rodzaju współpracę z wieloma partnerami zewnętrznymi, a wszystko to w dążeniu do stworzenia nowych technologii, produktów i usług. [Harvard Business Review Polska, czerwiec 2010]
- Zważywszy na **strategię firmy**, jak dalece otwarta bądź zamknięta powinna być sieć jej partnerów zewnętrznych? Kto będzie decydować, jakie problemy ta grupa współpracujących ze sobą organizacji ma rozwiązywać i które z powstałych rozwiązań wdrażać? Każde z rozwiązań pociąga za sobą inne **konsekwencje dla strategii firmy**. Wybierając spośród nich, organizacja musi rozważyć, jakie mają zalety i jakie niosą wyzwania, oraz ocenić, które modele są najlepiej dopasowane do jej **strategii, kompetencji, struktury i zasobów**. [HBR, tamże]
- Gary P. Pisano, Roberto Verganti, What Kind of Collaboration is Right for You? – kluczowe założenia http://www.bnet.com/2439-13069_23-253655.html?tag=content;col1



Czym jest sieć innowacyjna?

- To związek aktorów ułatwiający wymianę wiedzy.
- Sieć innowacyjna angażuje uczestników, zasoby oraz wyzwala ich aktywność.
- Poprzez połączenie sił w rozwiązywaniu wspólnych problemów można uzyskać efekt synergii, co pozwala zaoszczędzić zarówno czas, własne zasoby jak i pieniądze.



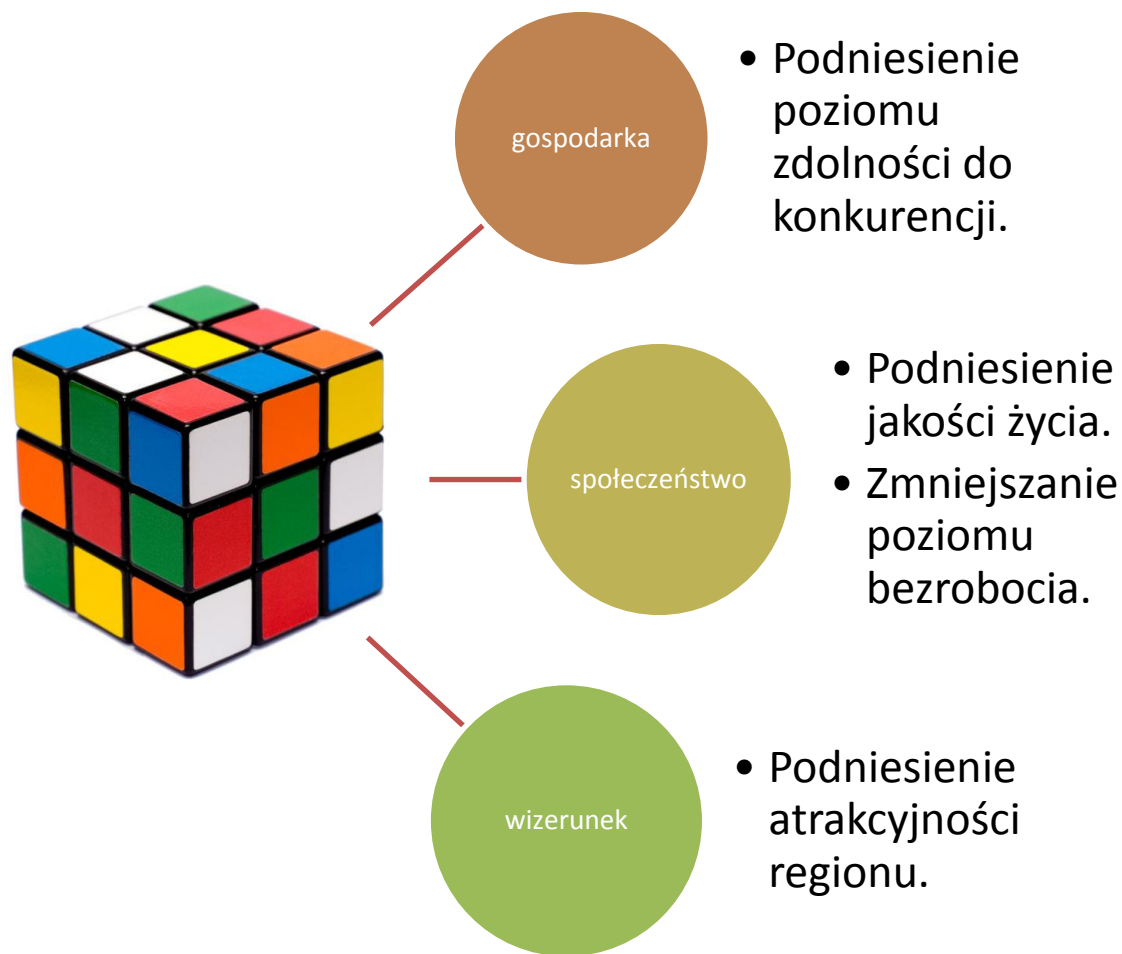
Czym jest klaster? – definicja klasyczna

- Klaster - geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji (np. uniwersytetów, jednostek normalizacyjnych, stowarzyszeń handlowych oraz instytucji finansowych) w poszczególnych dziedzinach, konkurujących między sobą, ale również współpracujących. Klastry osiągające masę krytyczną (niezbędną liczbę firm i innych instytucji tworzących efekt aglomeracji) i odnoszące niezwykle sukcesy konkurencyjne w określonych dziedzinach działalności, są uderzającą cechą niemal każdej gospodarki narodowej, regionalnej, stanowej, a nawet wielkomiejskiej, głównie w krajach gospodarczo rozwiniętych.

Źródło: (M. E. Porter -Konkurencyjna przewaga narodów-, 1990 oraz -Porter o konkurencji-, 2001, PWE, Warszawa).



Trzy poziomy oddziaływania sieci





- ▶ Bądź uczciwy, ufaj innym i wzbudzaj zaufanie.
- ▶ Kwestionuj autorytety.
- ▶ Wyrażaj swoje poglądy oraz idee w sposób konstruktywny.
- ▶ Unikaj biurokracji.
- ▶ Spodziewaj się zmian i podejmuj ryzyko.
- ▶ Bądź twórczy i szukaj innowacyjnych rozwiązań.
- ▶ Uznawaj popełnione błędy i wyciągaj z nich wnioski.
- ▶ Współdziałaj z innymi i przyczyniaj się do budowania zespołu.
- ▶ Zależnie od potrzeby bądź równie dobrym szefem, jak podwładnym.
- ▶ Traktuj klientów jak współpracowników, a współpracowników jak siebie samego.



Sieci, klastry

- Podnoszą poziom wzajemnego zaufania, umożliwiają lepszą komunikację pomiędzy aktorami – implementacja innowacyjnych projektów społecznych, biznesowych, kulturalnych.
- Umożliwiają mapowanie potencjału aktorów oraz regionu – świadomego i nieświadomego.
- Potencjalne centra dowodzenia kapitałem społecznym i intelektualnym!



Bądź kreatywny – Bądź innowacyjny!

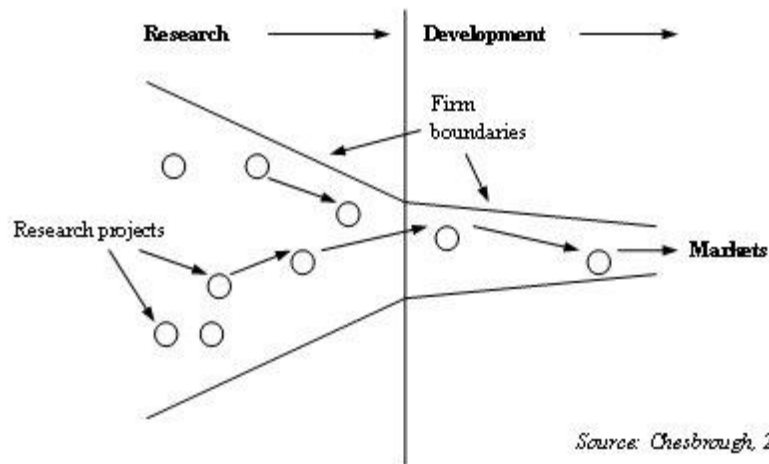
Kreatywność jest kluczowa!

ale

Kreatywność nie zamieniona w innowacyjność
jest tylko HALUCYNACJĄ!

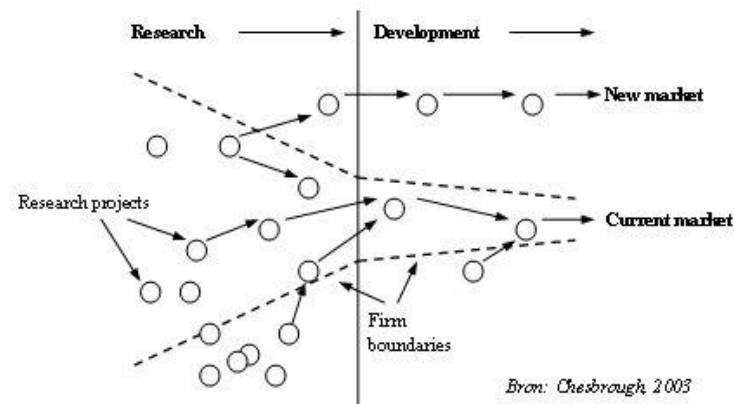


Modele innowacji



Closed model of innovation

Open model of innovation



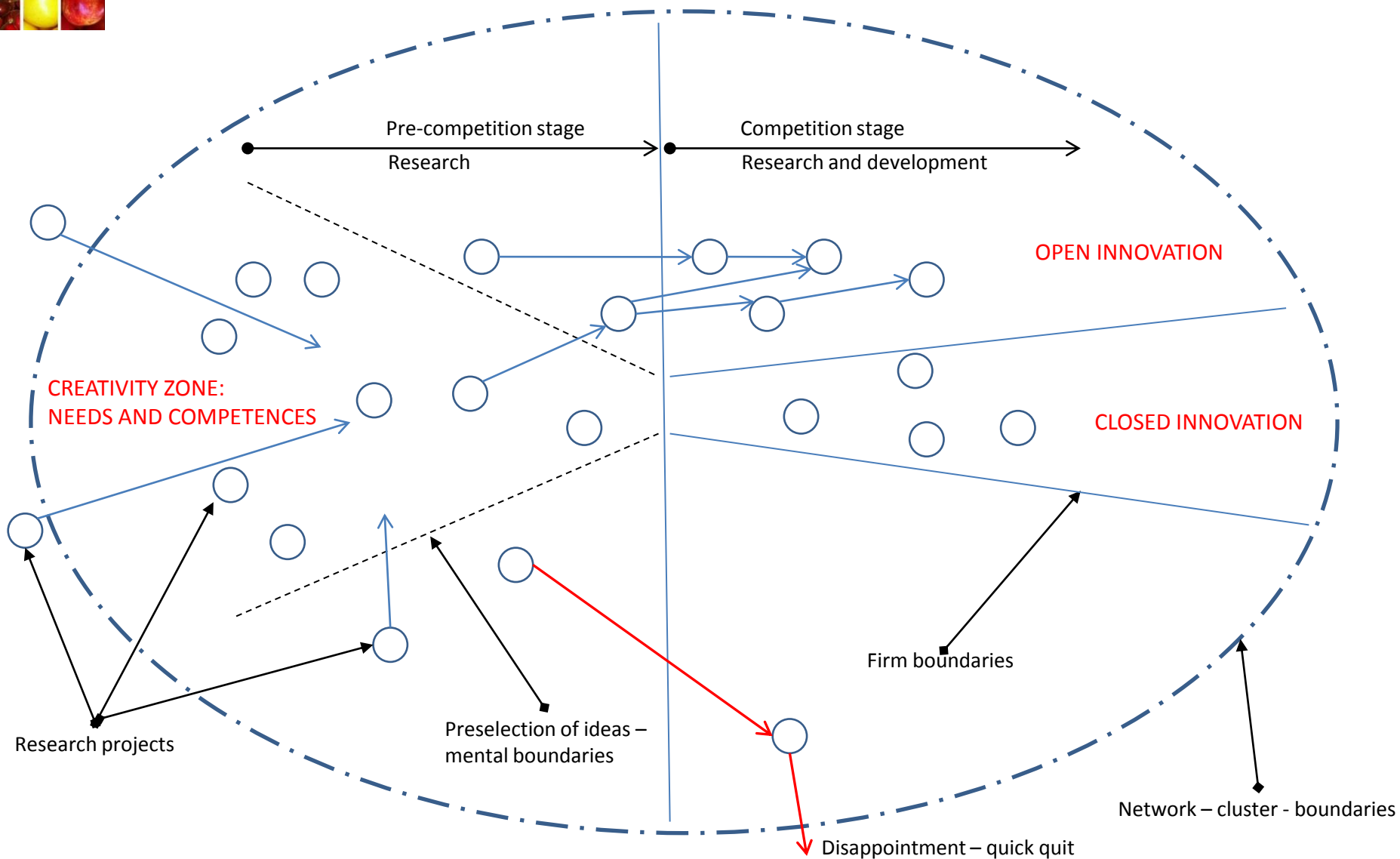


Dotychczasowe modele innowacji

- Model zamkniętej innowacji – mniejszy poziom kreatywności, obostrzenia patentowe, konieczność niwelowania efektu „powtórnej wynalazczości”. Z drugiej strony większa świadomość celów stawianych w projektach i lepszy dobór kadry.
- Otwarta Innowacja – mniejsza szansa na pozyskanie odpowiednich osób, ale większa szansa na budowanie sieci zaufania i zastosowanie crowdsourcingu.



Mądrość Sieci – mieszany model innowacji





Jak budować sieci i klastry?

- Przez identyfikację potencjału? Prawda!
- Przez stworzenie możliwości do rozwoju? Prawda!
- Sieci i klastry mogą powstać zarówno przez odpowiednie działania animacyjne w obszarze posiadającym odpowiednie nasycenie podmiotów działających w określonej branży, jak również, przez stworzenie warunków do lokowania się tych podmiotów w danym regionie!



3 składniki niezbędne do budowania sieci

- Ludzie!
- Ludzie!
- Pieniądze! Na dobrego animatora, brokera!



Sieci, klastry

- I had a dream! – Trzeba mieć sen, ale ten sen należy zamieniać w rzeczywistość.
- Celem sieci, klastrów jest transponowanie snów i marzeń w rzeczywistość!
- Śnić muszą wszyscy: samorządowcy, naukowcy, ale przede wszystkim przedsiębiorcy!



Czego boją się aktorzy sieci?

- KRADZIEŻY POMYSŁÓW
- KRADZIEŻY PRACOWNIKÓW
- KRADZIEŻY KLIENTÓW



Trzy główne bariery

- Brak zaufania pomiędzy potencjalnymi i rzeczywistymi aktorami sieci (klastrów).
- Niski poziom wiedzy zarządów (właścicieli) firm – brak strategii rozwoju.
- Brak zdolności finansowania rozwoju sieci.



Broker sieci!

- Idealny kandydat to osoba o dużym poziomie empatii, dobry negocjator, zorganizowany, cierpliwy, znający realia biznesu.
- Powinien dobrze orientować się w trendach technologicznych.
- Systematyczny – sieci nie da się budować akcjami!



Ostatni ekran prezentacji ...

Cooperation + Competition = Coopetition



DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ!

WWW.CONNECTIONPOINT.EU