

ANALIZA POTRZEB PRZEDSIĘBIORCÓW NA POTENCJALNE USŁUGI. PREFEROWANE FORMY WSPÓŁPRACY.

Opracowała: mgr Aneta Kurczewska – Cieślak /SALOMON/

Przeprowadzona analiza potrzeb przedsiębiorców na potencjalne usługi oraz badanie preferowanych form współpracy wykazała, że przedsiębiorcy branży drzewnej są zainteresowani współpracą. Oczekiwane są jednak konkretne propozycje i sprecyzowane działania, które przyniosą wymierne korzyści, a przede wszystkim determinacja oraz osobisty kontakt z Managerem/ Animatorem klastra. Konieczne są – zdaniem przedsiębiorców- osobiste wizyty Managera w firmach, poznanie ich „od środka”, przeprowadzenie indywidualnych rozmów i analiz. Osobisty kontakt z managerem wykształci również stabilniejsze relacje między przedsiębiorcami, a instytucjami zarządzającymi projektem.

Bardzo ważnym aspektem jest zaproponowanie współpracy w ramach klastra instytucjom państwowym oraz okołobiznesowym.

Współpraca może mieć charakter członkostwa, ale także opiniodawczy. Wskazane przez przedsiębiorców ich słabe strony wynikają z wielkości firmy, posiadanych zasobów produkcyjnych i kadrowych, sposobu zarządzania, posiadanego kapitału. Sygnalizują, że firmy chcą się rozwijać i poszerzać swoją ofertę.

Dlatego też chętnie wzięliby udział we wspólnie zorganizowanych wyjazdach na targi krajowe i zagraniczne oraz misje gospodarcze. Oczekują również, że zorganizowane zostaną w przyszłości szkolenia specjalistyczne, poświęcone wybranym zagadnieniom tematycznym (nowe technologie, zarządzanie firmą, dotacje unijne, zarządzanie personelem).

Osoby biorące udział w warsztatach wyrazili chęć współpracy z innymi firmami branży drzewnej, głównie produkcyjnymi. Główne obszary współpracy to: produkcja, stosowane maszyny i technologie, organizacja produkcji. Szczególnie istotna dla przedsiębiorców jest wymiana doświadczeń, czyli prezentacja konkretnych rozwiązań oraz idących za nimi efektów i zysków.

Podsumowując należy stwierdzić, iż przedsiębiorcy preferują konkretne spotkania tematyczne oraz w pełni akceptują powołanie do działania Animatora / Managera Klastra, który działałby w ich imieniu.. Wizyty u firm zainteresowanych przystąpieniem do klastra oraz realizowanie zadań wynikających ze zdiagnozowanych potrzeb przedsiębiorców stanowią podstawę przyszłego funkcjonowania klastra branży drzewnej. Kolejnymi etapami powinny być zatem: sprecyzowany program działania, wytypowanie przedstawicieli firm i instytucji do współpracy w ramach klastra, ustalenie harmonogramu wizyt Managera w firmach, zaproponowanie tematyki szkoleń i konferencji, stworzenie zestawienia targów krajowych i zagranicznych, w których planowany byłby udział firm klastra, ustalenia form kontaktu i dalszej współpracy z członkami klastra, prowadzenie aktywnego forum, zachęcającego przedsiębiorców do prezentowania swoich opinii.