

Program:

Wykłady eksperckie:

10:00-10:05: Powitanie: Przedstawiciel PARP, Krzysztof Krystowski - Prezes Związku Kłastrów Polskich

10:05-10:20:

Monika Antonowicz, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości

10:20-10:35 **Rola kłastrów w rozwoju firm w dobie niepewności rynkowej**

Czy dotychczasowe doświadczenia kłastrów wpłynęły na ich zachowanie i wzmacnianie form w trakcie kryzysu wywołanego przez pandemię COVID19. Czy można oczekiwać, że zgodnie z wytycznymi Komisji Europejskiej klastry będą wspierać tzw. „odporność” gospodarczą, zwłaszcza w grupie małych i średnich przedsiębiorstw.

Maciej Piotrowski – Prezes Innoreg Sp. z o.o.

Panel Doświadczeń:

W dalszej części spotkania przedstawiciele kłastrów (w tym Krajowych Kłastrów Kluczowych) podzielą się praktycznymi doświadczeniami współpracy w klastrach specjalizujących się w różnych sektorach. Skupimy się na wyzwaniach z którymi się mierzą, spróbujemy zdefiniować różnice i podobieństwa, jak również wyzwania stojące przed każdą branżą oraz dowiemy się czym konkurują z rynkiem.

10:35-10:55 Klastry - Budownictwo

Anna Moskwa - Wiceprezes Polskiego Klastra Budowlanego (Krajowego Klastra Kluczowego), Wiceprezes Związku Pracodawców Klastry Polskie a także Prezes Klastra Marek Turystycznych Polski Wschodniej.

Doświadczenia z perspektywy koordynatora klastra, który jest największym w Polsce klastrem budowlanym.

Jakie wyzwania stoją przed klastrem w kontekście działań związanych z internacjonalizacją, jakie przykłady dobrych praktyk można wskazać jako te kluczowe, które świadczą o sukcesie, a jakich działań należy unikać.

W jaki sposób zmieniły się inwestycje? Jaka jest/ może być rola koordynatora klastra w zakresie współpracy podmiotów klastra ze startupami. Jaka jest rola startupów w branży budowlanej?

Andrzej Targosz - fundusz inwestycyjny "Bitspiration Booster", członek Polskiego Klastra Budowlanego.

Korzyści udziału w klastrze z punktu widzenia instytucji finansującej rozwój przedsiębiorstw na wczesnym etapie ich rozwoju, przede wszystkim tych, które angażują się w rozwój technologii dla sektora budowlanego.

Próba zdefiniowania warunków, które powinien spełniać startup lub firma, aby zostać dostrzeżonym przez fundusz. Sprawdzimy, czy finansowanie startupów opracowujących rozwiązania dla branży budowlanej wyróżnia się specyficznymi uwarunkowaniami/zasadami?

10:55-11:10 Klastry - Przemysł

Piotr Wojciechowski - Dyrektor Zarządzający Bydgoskiego Klastra Przemysłowego.

Doświadczenia klastra przemysłowego, w szczególności związane z projektami Przemysłu 4.0 i Gospodarki Obiegu Zamkniętego. Czy są to projekty, które mają potencjał międzynarodowy oraz czy (w jakim zakresie) mogą otworzyć przestrzeń do współpracy dla biznesu, nauki czy administracji.

Krzysztof Konek, Wiceprezes KONEK PSN sp.j.

Podczas prezentacji przedstawiona zostanie perspektywa firmy współpracującej z Bydgoskim Klastrem Przemysłowym, w szczególności w obszarze edukacji technicznej i internacjonalizacji.

W jaki sposób firma przemysłowa należąca do sektora małych i średnich przedsiębiorstw może podnosić swoją konkurencyjność dzięki udziałowi w klastrze. Czy ma szansę na szybszy/tańszy dostęp do innowacyjnych rozwiązań i technologii?

11:10-11:25 Klastry - Branża spożywcza

Krzysztof Koszela - Prezes Klaster Spożywczy Południowej Wielkopolski

Perspektywa koordynatora silnego klastra regionalnego, który ma wśród swoich członków zarówno największe firmy z branży spożywczej z Wielkopolski, jak również liczne przedsiębiorstwa z sektora MŚP oraz jednostki badawczo – rozwojowe.

Marcin Szulawa, Dyrektor finansowy, Colian SA – przedstawiciel jednej z firm należących do klastra

Spojrzenie okiem przedsiębiorcy na korzyści wynikające z przynależności do klastra.

11:25-11:40 Klastry - Motoryzacja

Bartosz Mielecki – Dyrektor Zarządzający, Klaster Polska Grupa Motoryzacyjna.

KPGM to jeden z dwóch w Polsce Krajowych Klastrow Kluczowych z branży motoryzacyjnej, a jednocześnie Klaster skupiający tylko przedsiębiorstwa z polskim kapitałem.

Jak wspierać rozwój przedsiębiorstw, w tym w ich działalności eksportowej, na tak silnie zglobalizowanym rynku jakim jest automotive.

Henryk Michalik, Prezes firmy Michael

Spojrzenie z perspektywy członka klastra na najważniejsze czynniki wpływające na konkurencyjność firm jakie daje przynależność do klastra.

11:40-12:00 Panel dyskusyjny

W trakcie dyskusji wraz zaproszonymi gośćmi skoncentrujemy się min. na następujących wątkach:

1. Jakie elementy oferty klastrowej w dziedzinie wspierania współpracy/ eksportu są najbardziej pożądane przez firmy
2. Jakie cechy powinny mieć klastry i ich managerowie aby efektywnie współpracować między sobą i wspierać współpracę przedsiębiorstw?
3. Jak ulepszać komunikację w obrębie klastra i aktywizować jego członków, ze szczególnym uwzględnieniem małych firm?
4. W jaki sposób wspierać młody biznes wkraczający do klastra
5. Co robić żeby promocja zagraniczna zakończyła się sukcesem sprzedażowym? Jak i gdzie się promować. Oczekiwania wobec koordynatorów klastrow/ działań klastrowych ze strony przedsiębiorstw.
6. Dlaczego niektóre klastry zamieniają się w martwe organizacje. Co jest tego przyczyną, próba analizy.
7. Benchmarki z zagranicy

Moderacja: Krzysztof Krystowski, Prezes Związku Klastrow Polskich

Dyskusja zakończy się networkingiem z uczestnikami online oraz prelegentami.

Przez cały czas trwania spotkania zachęcamy naszych gości do aktywnego uczestnictwa i zadawania pytań oraz wyrażania opinii. Uczestnicy mają możliwość bezpośredniej komunikacji na czacie komunikatora, w tym umawiania spotkań, możliwość komentowania i zadawania pytań na żywo, jak również możliwość indywidualnej komunikacji z innymi gośćmi spotkania.