



Zarządzanie inkubatorem technologicznym

Anna Tórz

17 listopada 2011 r.

INKUBATOR TECHNOLOGICZNY
POZNAŃSKI PARK NAUKOWO-TECHNOLOGICZNY
FUNDACJI UNIWERSYTETU IM. ADAMA MICKIEWICZA

Plan prezentacji

Budowanie oferty

Analiza rynku

Usługi inkubatora

Oferta infrastrukturalna

Oferta merytoryczna

Zarządzanie inkubatorem

Zespół inkubatora

Zasady wyboru firm

Wewnętrzna promocja

Zewnętrzna promocja

Budowanie oferty

Analiza rynku

Analiza rynku

Uwarunkowania zewnętrzne

Charakterystyka lokalnej gospodarki

- profil i charakterystyka firm – liczba firm, wielkość zatrudnienia, wielkość obrotów itp.,
- kluczowe gałęzie przemysłu,
- potencjalne nisze rynkowe,
- partnerzy biznesowi, z którymi mogłyby współpracować firmy z IT.

Zaplecze naukowo-badawcze

- potencjał uczelni i JBRów,
- zakres merytoryczny ich działań, specjalizacja tematyczna.

Konkurencja

- identyfikacja jednostek zajmujących się zbliżoną tematyką,
- określenie zakresu i typu działań,
- zapoznanie się z ofertą,
- określenie obszaru oddziaływania.

Analiza rynku

Uwarunkowania wewnętrzne

Grupa docelowa

Określenie odbiorców w podziale na grupy:

- firmy z potencjałem do inkubacji technologii np. spin-off,
- firmy z pomysłem na inkubację (start-up),
- właściciele pomysłów na inkubację (nie posiadający zarejestrowanej działalności),
- inni klienci zewnętrzni

Podaż i popyt

- zapotrzebowanie na infrastrukturę biurową,
- zapotrzebowanie na infrastrukturę laboratoryjną,
- zapotrzebowanie na doradztwo.

Model finansowania

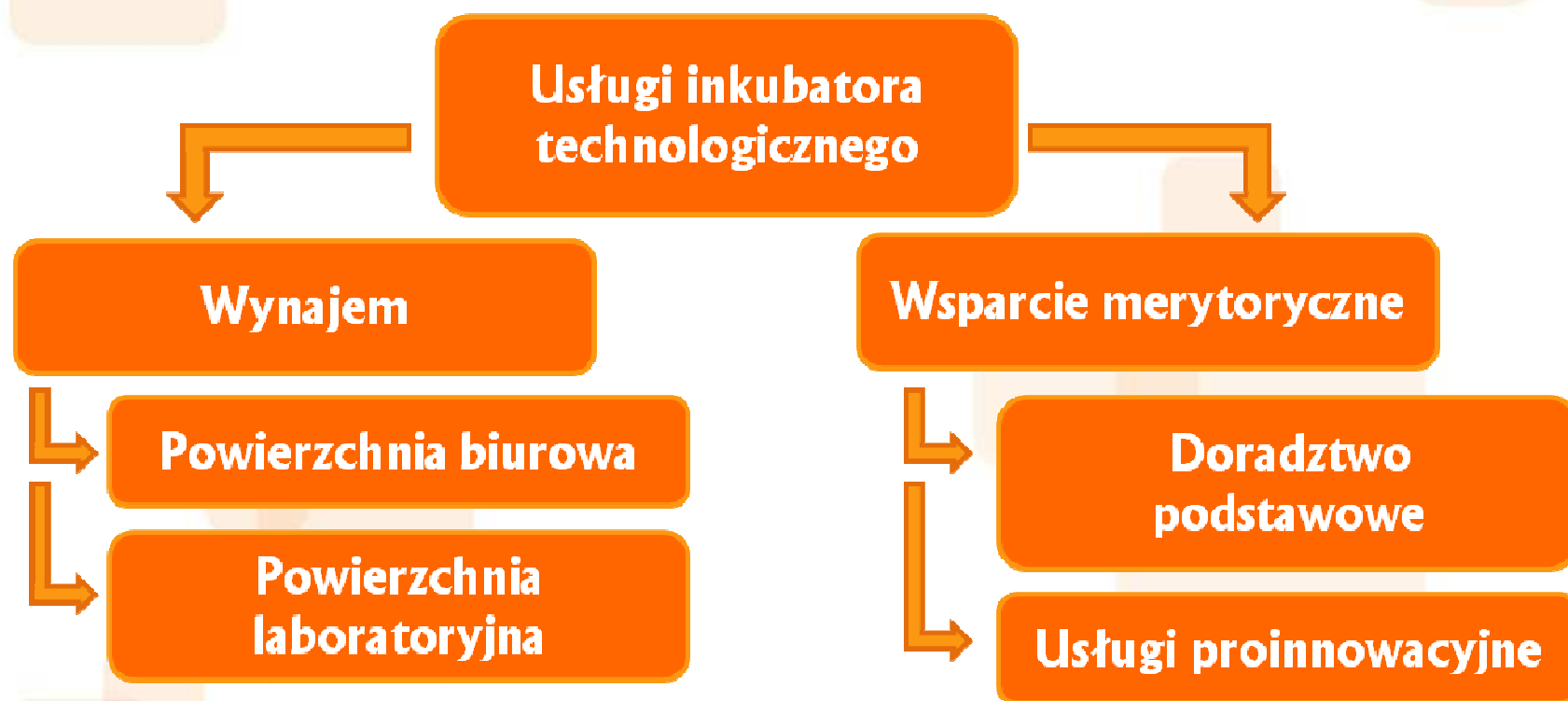
- wybór źródła finansowania,
- wybór sposobu finansowania,
- relacje inkubatora z otoczeniem finansowym.

Budowanie oferty

Analiza rynku

Usługi inkubatora

Usługi inkubatora



Usługi InQbatora

Wirtualny InQbator



Szkolenia



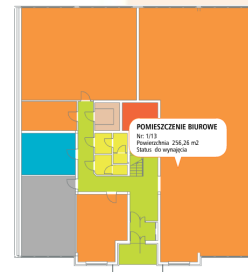
Zajęcia z przedsiębiorczości



PreInQbacja

Fundusz seed

Infrastruktura
(wynajmowanie
wyposażonych biur)



Wirtualne biuro



Audyt innowacyjności



Erasmus for Young
Entrepreneurs
www.erasmus-entrepreneurs.eu

Budowanie oferty

Analiza rynku

Usługi inkubatora

Oferta infrastrukturalna

Dlaczego firmy korzystają z infrastruktury inkubatora?

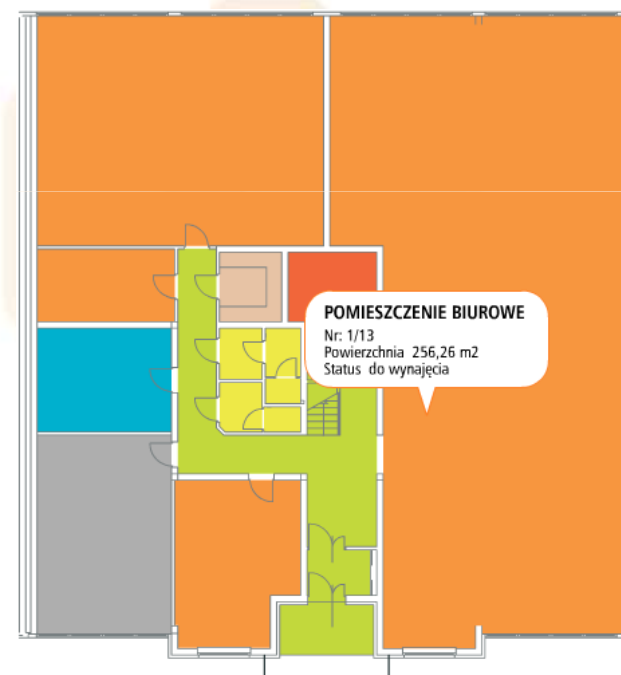
- powierzchnia użytkowa (znalezienie odpowiedniego dla potrzeb przedsiębiorstwa lokalu),
- zaplecze badawcze (dostępność warsztatów, laboratoriów, prototypowni),
- wyposażenie biurowe (możliwość wynajęcia umeblowania biura i podstawowego sprzętu biurowego),
- dostęp do szerokopasmowego Internetu (zapewnienie bezawaryjnego dostępu do Internetu, w tym również stworzenie strefy ogólnodostępnego Internetu bezprzewodowego),
- zaplecze parkingowe (wydzielone dla firm miejsca parkingowe oraz zapewnienie parkingów dla klientów i gości),
- zaplecze rekreacyjno-socjalne (przyjazne zagospodarowanie)

Kluczowe decyzje

- określenie wielkości i sposobu zagospodarowania przestrzeni dla firm,
- zakup specjalistycznego wyposażenia na potrzeby firm,
- wydzielenie pomieszczeń na biura obsługi inkubatora,
- przeznaczenie przestrzeni na zaplecze konsultacyjne,
- stworzenie otoczenia sprzyjającego prowadzeniu działań networkingowych: kuchnie, jadalnie, kąciki wypoczynkowe, stołówki/barki, szerokie korytarze,
- zapewnienie bezpieczeństwa budynku (ochrona, alarm, monitoring),
- zagospodarowanie przestrzeni wokół inkubatora.

InQbator: Biura

- wyposażona przestrzeń biurowa →
meble biurowe, sprzęt komputerowy,
telefon itd.
- zróżnicowaną wielkość pomieszczeń
→ boksy (ok. 15m²)
→ biura (25-250m²)
z możliwością ich konfiguracji
- preferencyjne stawki czynszu dla
nowo powstałych firm



InQbator: Wirtualne biuro

Korzystanie ze stanowisk pracy na umeblowanej przestrzeni wspólnej

Odbiór korespondencji w administracji InQbatora

Dostęp do Internetu o prędkości 2Mbit/s.

Wykorzystanie adresu InQbatora w trakcie rejestracji działalności gospodarczej

Budowanie oferty

Analiza rynku

Usługi inkubatora

Oferta infrastrukturalna

Oferta merytoryczna

Fazy rozwoju oferty inkubatora

Inkubator IV generacji

Inkubator III generacji

Inkubator II generacji

Inkubator I generacji

Pośrednictwo w wynajmie nieruchomości
Dostęp do wspólnej infrastruktury
Bierne wsparcie (doraźne reagowanie na potrzeby lokatorów)
Traktowanie inkubowanych firm, jak petentów.

Usługi doradcze
System aktywnego wsparcia inkubowanych

Dostęp do różnych źródeł finansowania
Wchodzenie kapitałowe w inkubowane przedsiębiorstwa
Przyspieszanie rozwoju inkubowanych firm
Mentoring

Możliwość internacjonalizacji inkubowanych

Doradztwo podstawowe

Z zakresu:

- formalno-prawnych aspektów zakładania i prowadzenia firmy,
- doradztwa w zakresie opracowywania biznesplanu tworzenia oferty firmy,
- poszukiwania źródeł finansowania rozwoju firmy,
- poszukiwania partnerów biznesowych i promocji firmy na rynku krajowym i rynkach zagranicznych,
- usługi sieciowania i integracji firm,
- konsultacji wniosków projektowych i projektów w ramach funduszy strukturalnych UE,
- organizacji misji zagranicznych, konferencji, dni informacyjnych, seminariów i szkoleń dla przedsiębiorców z zakresu oferowanych usług.

Usługi proinnowacyjne

- służące rozwojowi przedsiębiorstwa poprzez poprawę istniejącego lub wdrożenie nowego procesu technologicznego, produktu lub usługi np.
 - przygotowanie oferty lub zapytania o technologię,
 - nawiązanie kontaktu z dostawcą lub odbiorcą technologii,
 - pomoc doradczą we wdrażaniu technologii lub podczas negocjacji i zawierania umowy pomiędzy odbiorcą a dostawcą technologii,
- usługi proinnowacyjne są realizowane przez jednostki akredytowane w *Krajowym Systemie Usług*,
- z usług proinnowacyjnych nie będą korzystali wszyscy lokatorzy IT/

Zarządzanie inkubatorem

Zespół inkubatora

Zasady wyboru firm

Wewnętrzna promocja

Zewnętrzna promocja

Zarządzanie inkubatorem

Zespół inkubatora

Dział administracji

Dział merytoryczny

Dział administracji (1)

- obsługa sekretarska lokatorów i samego IT
 - wysyłka poczty,
 - prowadzenie książki wysyłkowej i rejestru listów,
 - telefoniczne i osobiste udzielanie informacji o ofercie IT;
- obsługa techniczna (zlecanie bieżących napraw, przeglądów, remontów, usuwanie usterek);
- obsługa finansową lokatorów (FV, rozliczenia doradztwa itp.) oraz samego inkubatora.

Dział administracji (2)

- obsługa organizacyjna
 - przygotowywanie dokumentów dla lokatorów: umów, protokołów zdawczo-odbiorczych pomieszczeń,
 - prowadzenie dokumentacji związanej z ISO,
 - prowadzenie dokumentacji związanej udzielaną pomocą *de minimis*: zbieranie oświadczeń od firm, obliczanie wysokości udzielonej pomocy, wydawanie zaświadczeń o udzielonej pomocy, opracowywanie sprawozdań kwartalnych i rocznych, monitorowanie aktów prawnych);

Dział merytoryczny

- organizacja i świadczenie usług informacyjno-doradczych oraz proinnowacyjnych
 - analiza potrzeb klientów związanych z tematyką doradztwa,
 - świadczenie usług doradczych,
 - ewaluacja oferty usług wsparcia,
 - poszukiwanie klientów na usługi proinnowacyjne,
 - prowadzenie dokumentacji związanej ze świadczeniem usług,
 - badanie poziomu zadowolenia klientów z usług),
- prowadzenie procesu inkubacji technologii,
- promowanie inkubowanych firm i pomysłów (nadzór nad wydawanymi materiałami informacyjno-promocyjnymi, koordynowanie działań promocyjnych innych zespołów).

Zarządzanie inkubatorem

Zespół inkubatora

Zasady wyboru firm

Kryteria wyboru firm-lokatorów

**Etap rozwoju pomysłu
biznesowego**

Czy do inkubatora będą mogły wejść tylko już zarejestrowane firmy?
Czy firma musi przedstawić biznesplan?
Czy firma musi mieć gotowy produkt?
Czy firma aplikująca do IT może być działem innej już istniejącej firmy?

**Cel działalności
inkubatora**

Czy preferujemy firmy o potencjalnej dużej stopie wzrostu (jest to korzystne dla IT działających dla zysku)?
Czy preferujemy firmy tworzące wiele miejsc pracy (dla inkubatorów działających non-profit)?

Grupa docelowa

Czy oczekujemy, aby profil firmy był zbieżny z profilem IT?
Czy preferujemy firmy reprezentujące tylko jedną branżę?

Zarządzanie inkubatorem

Zespół inkubatora

Zasady wyboru firm

Wewnętrzna promocja

Promocja wewnętrzna

- Skierowana do pracowników
 - stale podkreślać wagę działań zespołowych i wpływu jednostkowych zachowań na powodzenie instytucji,
 - upewniać wszystkich pracowników w tym, jak dalece są potrzebni i przydatni,
 - organizować spotkania, szkolenia, wyjazdy integrujące zespół,
 - stworzyć warunki do przejawiania inicjatywy w zakresie rozwoju firmy wszystkim pracownikom

Tworzenie społeczności

- networking: spotkania biznesowe (śniadanie biznesowe, wspólne obiady) i nieformalne, prezentacje nowych lokatorów IT;
- intranet, służący informowaniu o wewnętrznej aktywności IT, wewnętrzny newsletter kierowany do lokatorów IT;
- prowadzenie wspólnej promocji firm – wyjazdy na targi, wystawy, spotkania branżowe, wizyty studyjne;
- tworzenie struktur sieciowych – klastrów.

Zarządzanie inkubatorem

Zespół inkubatora

Zasady wyboru firm

Wewnętrzna promocja

Zewnętrzna promocja

Promocja zewnętrzna

- organizowanie i przyjmowanie wizyt w IT – szczególnie dla osób, mogących mieć kontakt z potencjalnymi lokatorami,
- organizowanie kursów, szkoleń, seminariów dla przedsiębiorców,
- przygotowywanie materiałów drukowanych, promujących zarówno IT, jak i firmy,
- prowadzenie strony www,
- prowadzenie profilu IT w serwisach społecznościowych.

Promocja – wydarzenia



POZNAŃSKIE DNI
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI
AKADEMICKIEJ

- Coroczne spotkania na uczelniach
- Dyskusje panelowe
- Promocja młodych firm
- Możliwość wymiany doświadczeń
- Specjalistyczne warsztaty tematyczne

www.pdpa.pl

Promocja – media



www.facebook.com/InQbator.PPNT.FUAM

Multimedialny
przewodnik po inkubacji

**NA SKRZYDŁACH
B I Z N E S U**



<http://www.youtube.com/user/InQbatorPPNT>

Podsumowanie

Anna Tórz
Inkubator Technologiczny
Poznański Park Naukowo-Technologiczny
Fundacji UAM

anna.torz@ppnt.poznan.pl
tel. 61 622 69 60

ul. Rubież 46, C4
61-612 Poznań