

# Uczelnia partnerem dla biznesu

Zdobywanie mocnej pozycji rynkowej to proces żmudny i długotrwały, szczególnie w branży IT, w której widoczne jest rozdrobnienie i większość stanowią firmy małe i mikro. Budowanie silnej marki, zwiększanie konkurencyjności wymaga ciągłego poszerzania zasobów wiedzy oraz poszukiwania nowych rozwiązań technologicznych. Idealnym partnerem w tworzeniu strategii rozwojowej firmy mogą być uczelnie wyższe, które dzięki rozbudowanej infrastrukturze i wykwalifikowanej kadrze mają przedsiębiorcom wiele do zaoferowania.

Zoptymalizowana produkcja, wdrażanie nowoczesnych usług – to sfery, w których wiedza i przedsiębiorczość wzajemnie się uzupełniają. Zróżnicowanie oferty przedsiębiorstwa, zwłaszcza w sektorze MMS, wymaga innowacyjności w podejmowanych działaniach, a zaspokajanie zaawansowanych technologicznie potrzeb gospodarczych – poszukiwania know-how poza własną firmą. Tu wychodzą naprzeciw oferty instytucji naukowych czy badawczo-rozwojowych.

## Jak firma korzysta na współpracy?

Współpraca przedsiębiorstw z jednostkami naukowymi zaczyna być coraz bardziej popularna i częściej też zauważa się jej pozytywne efekty. Specjalistyczna wiedza i innowacyjne badania oferowane przez uczelnie stają się motorem innowacji w biznesie, który z nich korzysta. Komerccjalizacja wyników badań naukowych sprawia, że przedsiębiorstwa otrzymują technologie przygotowane pod kątem ich potrzeb, które mogą stosować w swoich produktach lub usługach.

Jednym z takich przykładów jest projekt, który uruchomiła aktualnie moja spółka. Jest to internetowa platforma do badań kompetencji pracowników. Informacje dostarcza-

ne są w wyniku rozwiązanych testów wiedzy oraz kwestionariuszy, zaś osiągnięte rezultaty prezentowane są w formie raportów. Pozwala to na realną ocenę kompetencji w oparciu o liczby, w prosty i intuicyjny sposób. Moje przedsiębiorstwo jest typową firmą informatyczną. Przy tworzeniu specjalistycznego oprogramowania pewną barierą była dla nas słaba znajomość zagadnień związanych z kompetencjami, również w kontekście rozwiązań IT. Dzięki współpracy z Wydziałem Informatyki ZUT, w bardzo szybkim czasie zgłębiliśmy naszą wiedzę, poznaliśmy trendy w Polsce i na świecie, problemy oraz rozwiązania. Istotne było kompleksowe podejście do tematu. Zamiast poszukiwania partnerów branżowych mogliśmy się skupić na istotniejszych częściach projektu – mówi Marcin Prys, właściciel firmy Mindflow Multimedia.

## Prestiżowa kooperacja

Innym aspektem jest też wzmocnienie wizerunku firmy i jej pozycji na rynku poprzez współpracę z nauką. Sprzedaż produktu opracowanego na znanej uczelni to prestiż dla firmy. Widać to przede wszystkim wśród znanych korporacji, które podkreślają, że swoje produkty opracowują we współpracy z uczonymi. Jednak renoma to nie jedyna korzyść wynikająca ze wspólnych działań środowiska akademickiego z biznesowym. Sukces firmy opiera się przecież na pracownikach – ich wiedzy i kompetencjach. Współpracując z uczelnią, przedsiębiorca zyskuje dostęp do wykształconych w interesującej go dziedzinie specjalistów, wyników ich badań i analiz. – Uczelnia jest miejscem kumulacji wielu specjalistów z różnych dziedzin. Pozwala to na uzyskanie wsparcia przekrojowego i kompleksowego z każdego obszaru, a nawet więcej. Z reguły jest tak, że zainteresowania naukowe pracowników uczelni wykraczają zdecydowanie poza formalną dyscyplinę – podkreśla Prys.



M. Prys: Pozyskanie takiego partnera jak ZUT pozwala projektowi na wczesnym etapie rozwoju zyskać na prestiżu, co patrząc w szerszej perspektywie jest jednym z ważniejszych elementów budowania marki.

## Solidny partner

Ośrodki akademickie mają też do zaoferowania bogatą bazę informacyjno-naukową. Informacja jest w zasięgu ręki, nie trzeba nigdzie jej szukać. Przewagą konkurencyjną uczelni są przede wszystkim zasoby intelektualne, jej pracownicy naukowcy oraz studenci. Dodatkowo uczelnia dysponuje również rozbudowaną kadrą oraz infrastrukturą. To wszystko wpływa na budowanie jej potencjału jako partnera biznesowego. Uczelnia oferuje opracowywanie rozwiązań, które potem mogą zostać wdrożone w biznesie. Ich cechą charakterystyczną jest innowacyjność i to często na skalę światową – przekonuje Rafał Ślusarczyk z Regionalnego Centrum Innowacji i Transferu Technologii w Szczecinie.

Kooperacja nauki z biznesem jest korzystna obustronnie. Współdziałając z podmiotami gospodarczymi, uczelnia staje przed szansą zdobycia dodatkowych środków finansowych na programy badawcze, a także buduje swój wizerunek otwartości i współpracy z pracodawcami, co bezpośrednio przekłada się na zwiększenie zainteresowania studentów

jej propozycją edukacyjną. Studenci przy wyborze szkoły wyższej biorą też pod uwagę możliwości odbycia staży i praktyk, a te oferty tworzone są właśnie dzięki kooperacji uczelni z przedsiębiorstwem.

## Innowacyjne otoczenie

Wśród wielu przedsiębiorców wciąż panuje przekonanie, że najlepiej działać na własną rękę, zaś współpraca z ośrodkami naukowymi nie przynosi wymiernych efektów. Tymczasem uczelnia w roli partnera biznesowego może ułatwić zidentyfikowanie potrzeb przedsiębiorstwa oraz pozwala na wzbogacenie oferty produktowej i usługowej. Współpraca ze środowiskiem akademickim to realne korzyści finansowe i rozwojowe, które wpływają na jakość prowadzonej działalności. Dzięki przenikaniu się sfery biznesowej z nauką możliwe jest efektywne budowanie przewagi konkurencyjnej i właściwe wykorzystywanie potencjału innowacyjnych rozwiązań dla gospodarki.

– Warto przejrzeć ofertę instytucji otoczenia biznesu, jak w Szczecinie są to na przykład Technopark Pomierania czy Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii. W takich miejscach właśnie można uzyskać wsparcie w rozpoczęciu współpracy czy to z uczelnią, czy też znaleźć innych partnerów branżowych. Uważam to za podstawę funkcjonowania w innowacyjnym otoczeniu – podsumowuje Marcin Prys.

Artykuł został przygotowany w ramach kampanii „ICT LAB-MARKET – od wynalazku do produktu” współfinansowanej ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Więcej ciekawych informacji o wspieraniu innowacyjnego biznesu oraz rozwoju branży IT można znaleźć na stronie: [www.ictlabmarket.spnt.pl](http://www.ictlabmarket.spnt.pl)



Lider projektu – GOS Polska Sp. z o.o.  
ul. Królowej Korony Polskiej 24  
70-786 Szczecin, tel. 91 424 40 72  
[www.gos-polska.pl](http://www.gos-polska.pl)



Partner projektu – TECHNOPARK POMERANIA  
Szczeciński Park Naukowo - Technologiczny Sp. z o.o.  
ul. Niemierzyńska 17a, 71-441 Szczecin  
tel. 91 85 22 911, [www.spnt.pl](http://www.spnt.pl)



KAPITAŁ LUDZKI  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY

