

FORUM

Biznes i nauka razem dla regionu

W poniedziałek, 25 marca w Centrum Konferencyjnym Targów Kielce odbędzie się II Forum „Biznes Edukacja Rozwój”. Jego najważniejszym elementem będzie publiczna debata „Współpraca uczelni z biznesem – szansą na rozwój regionu”.

Wezmą w niej udział przedsiębiorcy, pracownicy nauki i studenci. Celem panelowej dyskusji jest zwrócenie uwagi środowiska akademickiego i przedsiębiorców na korzyści, jakie płyną m.in. z prowadzenia badań naukowych na rzecz podmiotów gospodar-

czych. Podczas forum zaprezentowane zostaną także dobre praktyki ukazujące współpracę lokalnych uczelni z biznesem. Zarejestrować się na spotkanie można na Świętokrzyskim Portalu Innowacji: www.spinno.pl. Forum odbędzie się

w ramach VII Targów „Praca Kariera Rozwój”. Przedsięwzięcie organizują Biuro Innowacji Urzędu Marszałkowskiego w Kielcach, Uniwersytet Jana Kochanowskiego, AIESEC, Targi Kielce i fundacja „Możesz Więcej”. [SACH]

T-Mobile powalczy o względy firm

PTC rzuca rękawicę usługom Orange Open w sektorze przedsiębiorstw. Wprowadzi też dla firm usługę w chmurze.

PTC, operator sieci T-Mobile, ostro wchodzi w sprzedaż usług dla firm. Oferuje usługę konkurencyjną do Orange Open, z którym telekom Macieja Wituckiego był do tej pory jedynym na rynku. To telefonia stacjonarna, komórkowa, internet stacjonarny i mobilny. W przeciwieństwie do Orange, T-Mobile nie będzie oferował telewizji. Nie oferuje też tej usługi mniej lukratywnym klientom indywidualnym.

– Mamy 1 tys. handlowców zajmujących się sprzedażą usług dla firm. Właśnie podpisaliśmy pierwsze umowy – mówi Mirosław Rakowski, prezes PTC.

Deutsche Telekom, właściciel T-Mobile, mocno stawia na usługi szybkiego stacjonarnego internetu. Spółka Mirosława Rakowskiego była jednym z nielicznych oddziałów koncernu, który nie miał do tej pory odnogi stacjonarnej z prawdziwego zdarzenia. Teraz chce wykorzystać posiadane przez siebie sieci światłowodowe, przekonując, że jest ich wystarczająco dużo, by obsłużyć klientów korporacyjnych (brakuje połączenia bezpośrednio do klienta uzupelnia radioliniami).

– W kwietniu uruchomimy usługę „w chmurze”. Klient biznesowy otrzyma kompleksową ofertę z zakresu ICT, w ramach której skupiamy się na technologiach komunikacyjnych. W tym roku ta usługa da nam kilkadziesiąt milionów złotych przychodów – mówi Mirosław Rakowski.

T-Mobile pokaże usługę finansową w drugiej połowie roku. Ma być to dalszy krok po uruchomionych w ubiegłym roku płatnościach zbliżeniowych NFC.

– Chcemy powiązać płatności za aplikacje z billingiem operatora. Pojedyncze kwoty to rząd kilku złotych, ale to w rzeczywistości ogromny rynek. Ludzie nie kupują aplikacji, bo nie ma prostej metody płatności za nie – mówi Mirosław Rakowski.

T-Mobile chce też podpisać umowę z partnerem w sprawie smart gridu, który umożliwi ofertę usług inteligentnego domu. Pokaże też partnera w zakresie monitoringu obiektów w ruchu (korzystają z tych usług np. firmy spedycyjne). Ciekawe mogą być też usługi zdalnej ochrony zdrowia – teledygnal i telemonitoring. [MEW]

Opolski biznes zacieśni więzy

W regionie kiełkuje inicjatywa, która ma pomóc przedsiębiorcom, m.in. w nawiązywaniu współpracy ze szkołami zawodowymi.

Aby biznes kwitł, a przedsiębiorcom żyło się łatwiej. To hasło, w którym można streścić cel „Klubu 150”, powstającego w województwie opolskim. Będzie zrzeszał największe oraz najbardziej dynamiczne i innowacyjne firmy z regionu.

– Będziemy pytać, co można zrobić dla firm, które są obecne na naszym rynku już od dawna. Czasem są to drobne rzeczy, jak np. przystanek dla pracowników w pobliżu zakładu, którego zbudowanie udaje się załatwić w dwa tygodnie, a nie trzeba na niego czekać miesiącami – wyjaśnia Sławomir Janecki, kierownik

Opolskiego Centrum Obsługi Inwestora i Eksportera.

Pomysłodawcy inicjatywy zastrzegają, że klub nie będzie kolejną izbą gospodarczą, nie mają również zamiaru konkurować z BCC. Przynależność do inicjatywy ma być natomiast formą nobilitacji dla przedsiębiorców. Klub ma pomagać im m.in. w nawiązywaniu kontaktów ze szkołami zawodowymi, gdyż obie strony nie zawsze znają wzajemne potrzeby i oczekiwania.

Ma zrzeszać nie tylko firmy z największymi obrotami, ale również te, które najdynamiczniej się rozwijają i są innowacyjne. Kryteria będą znane po zakończeniu prac nad koncepcją działalności klubu.

– 150 firm to za dużo, by spotykać się jednocześnie. Ciężko byłoby dojść do konstruktywnych wniosków. Spotkania będą się więc odbywały w mniejszych

grupach. Będą podziały na sektory: metalowy, chemiczny, spożywczy i materiałów budowlanych oraz podziały regionalne i punktowe, czyli skupiające się na konkretnych zadaniach związanych np. z wykorzystaniem Odry – mówi Sławomir Janecki.

W ramach nowej inicjatywy ma działać także Akademia Biznesu, w której menedżerowie z opolskich firm będą się dzielić swoimi doświadczeniami ze studentami Uniwersytetu Opolskiego i Politechniki Opolskiej.

Grupy firm zrzeszone w ramach „Klubu 150” będą mogły sięgać po unijne pieniądze na szczeblu ministerialnym. Na funkcjonowanie klubu przez dwa najbliższe lata przeznaczono 2 mln zł. Pieniądże pochodzą z unijnych dotacji. Oficjalna inauguracja działalności klubu ma nastąpić w czerwcu. [MBE, PAP]

Małopolska kuźnia pomysłów

Doktorant biznesmenem? Małopolska promuje przedsiębiorczych naukowców i czeka na innowacyjne biznesplany.

Trwa rekrutacja do konkursu „Małopolski Inkubator Pomysłowości 2013”, organizowanego przez Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego w ramach współfinansowanego z funduszy unijnych projektu „Regionalny system innowacji województwa małopolskiego. Projekt pilotażowy”. Poszukiwane są ciekawe i innowacyjne koncepcje biznesowe, które mają szansę na komercjalizację i rynkowy sukces.

Konkurs na biznesplany skierowany jest do doktorantów szkół wyższych oraz placówek naukowych, których siedziba lub oddział mieszczą się na terenie Małopolski. Czas nadsyłania formularzy zgłoszeniowych mija 25 marca.

Oczekiwane są biznesplany zawierające koncepcje o wysokim poziomie innowacyjności (nowatorskie produkty, usługi, ale też innowacyjne podejście do wytwarzania, sprzedaży lub dystrybucji produktów), które wpisują się w jeden z wyznaczonych obszarów „Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Małopolskiego 2008-13”.

Za najlepszy pomysł można zgarnąć 20 tys. zł brutto.

Laureat drugiego miejsca otrzyma 15 tys. zł, a trzeciego – 10 tys. zł. Wylonią ich eksperci z Małopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego, przedstawiciele Małopolskiej Agencji Rozwoju Regionalnego, Małopolskiego Centrum Przedsiębiorczości, Centrum Transferu Technologii AGH, Centrum Innowacji Transferu Technologii i Rozwoju Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz Centrum Transferu Technologii Politechniki Krakowskiej.

Organizatorzy zapowiadają, że oficjalne ogłoszenie wyników nastąpi 5 czerwca podczas Małopolskiego Festiwalu Innowacji. [ANB]

MSP zaczynają zarządzać finansami

Wiele firm zatrudnia ludzi do zarządzania finansami. Ale wciąż dyrektor finansowy i księgową to najczęściej jedna osoba.

Profesjonalistów do zarządzania finansami zatrudnia 60 proc. przedsiębiorstw – wynika z badania przeprowadzonego w lutym przez Blackpartners na 864 małych i średnich firmach. To o 14 proc. więcej niż w ub.r. Wygląda więc na to, że firmy zaczynają dostrzegać wagę zarządzania finansami w budowaniu swojej wartości – dla 84 proc. z nich aspekt finansowy to najważniejszy obszar

działania firmy. Jednak wciąż niewiele może się pochwalić doświadczoną kadrami, która potrafi odpowiedzieć na zmieniające się warunki na rynkach finansowych i rozumie złożoność finansów (32 proc.).

W większości spółek dyrektor finansowy odpowiada za bieżące płatności i rozmowy z bankami. W 79 proc. firm jedna osoba łączy funkcje dyrektora finansowego i głównego księgowego, a dział finansowy składa się z 2 osób. Z badania wynika również, że firmy korzystają głównie z podstawowych instrumentów oferowanych przez instytucje finansowe. Mikołaj Lipiński, odpowiedzialny w Blackpartners za dział

Corporate Finance, uważa, że to efekt kryzysu finansowego.

– Z jednej strony firmy w czasie kryzysu nauczyły się, że profesjonalne zarządzanie finansami może je ustrzec przed problemami. Z drugiej jednak strony niepełność na rynkach finansowych sprawia, że małe i średnie spółki nadal niechętnie sięgają po bardziej skomplikowane instrumenty finansowe – mówi Mikołaj Lipiński.

Największym zainteresowaniem wśród przedsiębiorstw cieszy się kredyt kupiecki i inwestycyjny. Firmy boją się jednak korzystać z instrumentów, takich jak np. mezzanine, obligacje czy profesjonalny hedging. [SW]

REKLAMA



Wejdź do gry! Zdobądź lojalność.

- ✓ NOWOŚĆ: Grywalizacja w lojalności: big data, zaangażowanie, cyfrowy klient
- ✓ Premiera raportu Daymakerindex 2013 - 18 branż, 125 sieci, 624 sklepów
- ✓ Zwycięzca Loyalty Awards 2012 - najlepsza inicjatywa CSR związana z lojalnością
- ✓ Zwycięzca Mobile Trends Awards 2012 - najlepsza aplikacja mobilna (program lojalnościowy) dla firm

13-14 marca, **13. Kongres Lojalność Klienta**

Organizator



Partnerzy



tel. 22 333 97 77, szkolenia@pb.pl
konferencje.pb.pl