

## **START – UP PROGRAM POLSKA**

### **Cele:**

- rozwój wysokiej jakości i trwałej przedsiębiorczości na obszarze wdrażania programu,
- zwiększenie poziomu sukcesu młodych firm,
- zmniejszenie wrażliwości firm na zewnętrzne uwarunkowania społeczno – gospodarcze w tym intensyfikacja technologii IT w biznesie,
- utworzenie systemu wewnętrznej promocji gospodarczej, sieci współpracy biznesu,
- sformalizowanie współpracy instytucji otoczenia biznesu i instytucji wspierających biznes,
- koordynacja dostawy zasobów dla przedsiębiorczych ludzi.

### **Definicje kluczowych obszarów działania:**

#### **1. STRUKTURA PROMUJĄCA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ**

Rozumiana jako sieć podmiotów realizujących zadania instytucji otoczenia biznesu, które są:

- identyfikowane na rynku,
- posiadają ofertę komplementarną a nie konkurencyjną,
- współpracują ze sobą wymieniając informację o przedsiębiorcy, w celu osiągnięcia jak największego efektu wsparcia,
- świadczą przedsiębiorcy usługi non for profit tj. nie generują zysków z tytułu wspierania lokalnej przedsiębiorczości,
- są wymiennie identyfikowalne w otoczeniu lokalnym i mogą skutecznie promować lokalne biznesy,
- posiadają struktury / certyfikacje zapewniające przejrzystość i rzetelność realizowanych zadań.

#### **2. BAZA ZASOBÓW**

Rozumiana jako baza:

- Specjalistów / Mentorów biznesowych, którzy wesprą przedsiębiorców w skutecznym budowaniu pozycji rynkowej, nawiązywaniu relacji biznesowych, trwałych sieci współpracy, doradztwie tematycznym w tym dostęp do zaawansowanych i niszowych specjalistycznych usług doradczych,
- Pracowników / potencjalnych pracowników, w tym świadczenie usług pośrednictwa pracy,
- wiedzy know – how, zapewniająca dostęp do innowacyjnych, modelowych rozwiązań, udostępniająca sieć kontaktów z branżą naukową, inkubatorami innowacji,
- techniczna wspierająca przedsiębiorców w prowadzeniu biura (w tym wirtualne biura), spraw administracyjnych i kadrowych.

### 3. MODEL WSPIERANIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Wyciąg z opracowania określającego model funkcjonowania firmy z sukcesem i model wsparcia przedsiębiorczości określający instrumenty wsparcia przedsiębiorców poprzez wieloaspektową analizę procesów przedsiębiorczych w firmie.

Na etapie prac nad przenoszeniem modelu do uwarunkowań regionalnych Lokalnej Grupy Działania „Warmiński Zakątek”, strony współpracy określiły zbieżność pojęć:

Innowacyjność / innowacja rozumiana w modelu opracowanym przez Partnerów z Hiszpanii jest transponowana do modelu polskiego w rozumieniu konkurencyjna (silna) firma / konkurencyjny (silny) produkt.

Przeżywamy jeden z najbardziej intensywnych okresów zmian w historii (globalizacja, postęp technologiczny, hiperłączość, niedobór zasobów, zmiany społeczne, pandemia), stąd konieczność nowego myślenia, korzystania ze wsparcia ekspertów dziedzinowych, dostosowywanie się i ulepszanie będzie kluczem do naszego istnienia.

W tym złożonym i dynamicznym środowisku, w stanie ciągłej zmiany, konkurencyjność każdego firma (duża czy mała) w coraz większym stopniu zależy od jej zdolności do przekształcania zmian, oraz w konsekwencji możliwości, w nowych rozwiązaniach, które dodają wartość w najszybszy i najbardziej efektywny sposób.

Nie jest to możliwe bez korzystania z zewnętrznego know – how, które dostacza sprawdzone rozwiązania i doświadczenia firm / naukowców już sprawdzone na rynku.

#### 1. PROCESY ROZWOJU FIRMY

Jeśli firma chce być konkurencyjna, musi być:

- Elastyczny, dostosowujący się do ciągłych zmian rynkowych – KONIECZNY JEST DOSTĘP DO BAZ DANYCH, ANALITYKÓW, KTÓRY WYTŁUMACZA PROCESY RYNKOWE,
- Innowacyjny, aby systematycznie reagować na zmiany za pomocą nowych rozwiązań, które zapewniają wartość dla klienta / użytkownika i firmy.
- Szybki, bo trzeba to robić z dużą prędkością, przynajmniej z takim samym tempem jakie mają zmiany rynkowe i warunki ekonomiczne (co absolutnie nie udaje się bez bieżącego dostępu do ekspertów).
- Wydajne, ponieważ musi to robić w możliwie najbardziej produktywny i opłacalny sposób, dlatego nie warto jest poświęcać czasu na procesy których i tak nie jesteśmy w stanie w 100% ogarniać, takie jak prowadzenie biura, poszukiwanie partnerów . pracowników / alternatywnych rozwiązań.

KLUCZOWE DLA MŁODEGO PRZEDSIĘBIORCY JEST KOMPLEKSOWE WSPARCIE EKSPERCKIE W OBSZARACH, BEZ KTÓRYCH NIE JESTEŚMY W STANIE ROZWIJAĆ FIRMY Z SUKCESEM, ALE NA KTÓRYCH ZNAMY SIĘ NA TYLE MAŁO ŻE MOŻE MIEĆ TO WPŁYW NA POWODZENIE FIRMY.

WSPARCIE EKSPERCKIE W ROZWOJU FIRM obejmuje usługi:

- Doradcy biznesowego, który ciągle będzie analizował rynek w Twojej branży,

- Doradcy finansowego, który będzie koncipował nowe rozwiązania pod względem finansowym
- Specjalistów technologicznych, często relacji z branżą naukową
- Rekrutera / Animatora biznesowego/ Specjalistę CSR, którzy będzie pozyskiwał pracowników, tworzył relacje pracownicze i budował społeczną odpowiedzialność za Twój biznes wśród całej załogi.

## 2. BUDOWA WEWNĘTRZNYCH / REGIONALNYCH POWIĄZAŃ

Nie ma już większego sensu utrzymywanie zamkniętego modelu innowacji, w którym proces innowacji ogranicza się do wiedzy, pomysłu i wewnętrznych możliwości firmy. Ten model zwykle nie jest zrównoważony i nie prowadzi do sukcesu, ponieważ firmie trudno jest indywidualnie odpowiadać na nowe wyzwania, które są coraz bardziej wyrafinowane i wymagają szybkiego wychwytywania potrzeb i trendów rynkowych.

Musimy zdecydować się na bardziej otwarty model, w którym korzystamy z know – how w postaci wiedzy i kompetencji ekspertów i doradców – nawet jeśli musimy za to zapłacić i w którym nie myślimy że na poziomie lokalnym firmy ze sobą konkurują, tylko że realizując biznesy komplementarne lub sieciujące zasoby można być silniejszym i osiągnąć więcej.

Bez wzajemnego kojarzenia przedsiębiorców, tworzenia sieci uzupełniających i wzmacniających się działalności nie ma szans, żebyśmy byli konkurencyjni.

Klienci, dostawcy, uczelnie, centra technologiczne, ośrodki badawcze, szkoły, szkoły projektowania, inwestorzy, media, administracja publiczna, agenci z innych sektorów, a nawet sami konkurenci muszą ze sobą zdrowo konkurować ale nie to determinować powinno ich działalność – POWINNY WSPÓŁPRACOWAĆ .

Posiadanie dobrego ekosystemu zwiększa zdolności innowacyjne a więc wszystkie firmy muszą się postarać, aby go zbudować (zwłaszcza MŚP, ze względu na mniejszą dostępność zasobów i możliwości, a także z potrzeby zwiększenia szybkości i elastyczności działania.

Kluczowym czynnikiem w budowaniu dobrego ekosystemu jest umiejętność współpracy. Determinujące jest również wzajemne zaufanie. Bez zaufania niemożliwe jest osiągnięcie niezbędnego poziomu współpracy przy podejmowaniu złożonych projektów oraz przy rozwiązywaniu problemów, które z pewnością się pojawiają.

Sukces każdej owocnej i trwałej współpracy w czasie wymaga aby wszystkie zaangażowane strony wносиły do współpracy wartość i współodpowiedzialność (z różnicą wiedzy, zdolności technologicznych, zdolności produkcyjnych, dostępem do dystrybucji, wiedzy o klientach, pozycjonowaniu na rynku ...) i zyskały w zamian zysk – KAŻDY PARTNER MUSI UZYSKAĆ ZE WSPÓŁPRACY ZYSK CHOCIAŻ NIE DLA KAŻDEGO MUSI BYĆ ON WYRAŻONY W PIENIĄDZU.

To Partnerstwo dotyczy również pracowników. Jeżeli współpracownik nie wniesie żadnej wartości lub nie uzyska żadnej korzyści, jego uczestnictwo nie ma sensu.

Znajdź właściwą równowagę między podaną wartością a uzyskaną korzyścią, która jest dla Ciebie satysfakcjonująca.

Z pewnością nie uda się to bez wyspecjalizowanego MENTORA / KOORDYNATORA WSPÓŁPRACY. O konkurencyjności każdej firmy decyduje jakość jej ekosystemu. Im lepsi są Ci z którymi współpracujemy / kooperujemy, tym lepsze wyniki. Każda podróż będzie wymagała wiedzy, różne umiejętności i zasobów, dlatego kluczowe będzie korzystanie z wiedzy i doświadczenia ekspertów i ich wiedza, jak znaleźć i wybrać najbardziej odpowiednich współpracowników, Partnerów biznesowych.

WSPARCIE EKSPERCKIE W BUDOWANIU POWIĄZAŃ WEWNĘTRZNYCH I ZEWNĘTRZNYCH obejmuje usługi:

- **ANIMATORA I KOORDYNATORA Partnerstw i sieci współpracy, który pomoże utworzyć ekosystem biznesowy i będzie weryfikował procesy,**
- **Analityka Finansowego, który określi wzajemne korzyści i poziom zysku dla każdego Partnera współpracy**
- **Rekrutera / Animatora biznesowego/ Specjalisty CSR, którzy będzie pozyskiwał pracowników, tworzył relacje pracownicze i budował społeczną odpowiedzialność za Twój biznes wśród całej załogi,**
- **usługi pośrednictwa pracy (dzięki posiadaniu przez LGD „Warmiński Zakątek” wymaganych uprawnień).**

### 3. BADANIA RYNKU

(Potencjalni) klienci / użytkownicy określają, co jest sprzedawane, a co nie. Zawsze są największym recenzentem i brutalnie określają czy mamy szansę na rynku.

Niestety na obecnym rynku generowana podaż znacznie przewyższa popyt, tym bardziej, że klienci mogą wybierać spośród mnóstwa i różnorodnych rozwiązań. Rynek napotkał się również z sytuacją globalną, która zmieniła gospodarczo cały świat, w tym diametralnie potrzeby i mobilność klienta.

Istnieje kilka sposobów wprowadzania innowacji w zależności od przyjętej perspektywy, w tym

- *opartych na technologii lub badaniach innowacyjności* - głównym motorem tej wizji jest opracowanie nowej technologii różnicowej, która wykracza poza nią istniejące, aby następnie wykorzystać je komercyjnie.

- *Innowacje napędzane przez użytkowników* – głównym motorem tej wizji jest dogłębne zrozumienie motywacji, problemów klientów / użytkowników i na tej podstawie wypracowanie i wykorzystanie nowych rozwiązań

Wizja innowacji skoncentrowanych na technologii dominuje w XX wieku, opiera się na fakcie, że konkurencyjność firmy zależy od pozycji lidera technologicznego, jest oparta na stałych inwestycjach w badania i rozwój. W ten sposób można wpaść w pułapkę technologiczną. Nie jest to również dobry kierunek dla firm, które swój potencjał opierają o markę odczuć, jakości, regionalną tożsamość.

Pogląd na innowacje zorientowane na użytkownika jest stosunkowo nowy. Ta wizja jest coraz bardziej zauważana i akceptowana ze względu na pilną potrzebę dostosowania się do preferencji i odczuć klientów w celu zaspokojenia ich potrzeb, oczekiwań, różniących się od dużej liczby podaży i istniejących konkurentów. W rzeczywistości nowość tej wizji polega nie tyle na skupieniu się na kliencie / użytkowniku, ile na identyfikacji jego potrzeby (opracowywane są metody, które łączą różne dyscypliny, np. socjologia, psychologia i antropologia).

Firmy powiązane z klientem, takie marki z którymi klient się identyfikuje w najmniejszym stopniu są wrażliwe na nieoczekiwane warunki rynkowe, w tym pandemię.

WSPARCIE EKSPERCKIE W BADANIU POTRZEB KLIENTÓW I BUDOWANIU RELACJI Z KLIENTAMI obejmuje usługi:

- **Doradcy biznesowego, który ciągle będzie analizował rynek w Twojej branży, potrzeby klientów, identyfikował emocje, które mogą budować potrzeby relacji z firmą,**
- **Doradcy finansowego, który będzie koncipował nowe rozwiązania pod względem finansowym**
- **Innowatorów społecznych i Doradców w zakresie innowacji,**
- **Ankieterów, analityków rynkowych.**

#### 4. INNOWACJE / KONKURENCYJNOŚĆ

Systematyczne wprowadzanie innowacji przynosi firmie, oprócz rentowności inne potrzebne korzyści:

##### ■ Lepsza wiedza i umiejętności

Kiedy wprowadzasz innowacje, firma zawsze uczysz się czegoś nowego: zdobywasz nową wiedzę i nowe możliwości, które można wykorzystać i wykorzystać do opracowania przyszłych rozwiązań (nowe patenty, nowe konstrukcje, nowe funkcjonalności, nowe technologie, nowe procesy ...). To ciągle uczenie się generuje więcej wyszkolonych specjalistów z większą liczbą narzędzi. Bez nowej i nowej wiedzy możliwości, trudno jest wprowadzać innowacje w sposób zrównoważony.

##### ■ Większa atrakcyjność

Postrzeganie firmy jako innowacyjnej pozwoli jej na:

> przyciąganie i zatrzymywanie najlepszych talentów - firma z jednej strony przyciągnie coraz więcej lepszych fachowców, z drugiej zaś zatrzyma pracowników (ponieważ tam oferuje się im warunki niezbędne do rozwijania własnych umiejętności i kompetencji).

Oprócz rentowności, jaką generuje samo eksploatacja nowych rozwiązań, należy również wziąć pod uwagę zasoby osiągnięte dzięki swojej działalności innowacyjnej (np. m.in. fundusze publiczne lub zachęty podatkowe).

**Ważne jest, aby wyjaśnić, że aby być postrzeganym jako innowacyjny, nie wystarczy go zakomunikować, trzeba to udowodnić faktami. Jeśli jednak firma wprowadza innowacje, ale nie jest w stanie przekazać ich rynkowi, raczej nie będzie postrzegana jako innowacyjna.**

WSPARCIE EKSPERCKIE W PROCESACH INNOWACJI / BUDOWANIA PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ obejmuje usługi:

- **Doradcy biznesowego, który ciągle będzie analizował rynek w Twojej branży, potrzeby klientów, identyfikował emocje, które mogą budować potrzeby relacji z firmą,**
- **dobrej umiejętności i lub dostępu do ekspertów technologii IT – im więcej usług / produktów dostępnych przez internet tym większa szansa na sukces firmy,**
- **Innowatorów społecznych i Doradców w zakresie innowacji.**

## 5. ZIDENTYFIKOWANE USŁUGI DODATKOWE UZNANE ZA KLUCZOWE:

- doradztwo prawne,
- doradztwo księgowo o charakterze ad hoc (nie mające formy stałej obsługi księgowej),
- doradztwo projektowe, zwłaszcza w zakresie poszukiwania i skutecznego pozyskiwania środków na zwalczanie skutków COVID.

## 6. ZAGADNIENIA DODATKOWE, KTÓRE STANOWIĄ INTEGRALNĄ CZĘŚĆ MODELU

Model Rural Start – up Program został przygotowany przy wsparciu Enterprise Europe Network (EEN). EEN to inicjatywa Komisji Europejskiej utworzona w 2008 r., aby pomóc małym i średnim przedsiębiorstwom, aby były bardziej konkurencyjne poprzez rozwijanie ich zdolności innowacyjnych oraz otwarcie się na nowe rynki.

Sieć EEN składa się z sieci konsorcjów ponad 600 agencji wspierających biznes (głównie agencje wspierające innowacje, izby handlowe, agencje rozwoju centra biznesowe i technologiczne) w ponad 50 krajach, w tym w 27 państwach członkowskich Unii Europejskiej i innych krajów stowarzyszonych. Sieć oferuje konkretne i skuteczne rozwiązania dla MŚP. Ich główne usługi to:

- > Udzielanie firmom informacji i porad na temat możliwości finansowania z UE, możliwości biznesowe, prawodawstwo europejskie, a także pomoc w transferze wiedzy, technologii i innowacji.
- > Promowanie innowacji w firmach jako narzędzia poprawy ich konkurencyjności.
- > Wsparcie rozwoju badań i innowacji, zachęcając do współpracy między firmami z różnych krajów.
- > Organizowanie i rozpowszechnianie informacji o międzynarodowych wydarzeniach o charakterze biznesowym, które pozwalają firmom znaleźć partnerów do projektów internacjonalizacji, innowacji i badań i rozwoju (misje biznesowe i spotkania maklerskie).
- > Ułatwianie wyszukiwanie partnerów poprzez usługę publikowania ofert i próśb o współpracę przedsiębiorstwo technologiczne lub handlowe.
- > Zachęcanie do udziału MŚP w projektach europejskich.
- > Organizowanie konferencji i seminariów na poziomie lokalnym i międzynarodowym na tematy interesujące dla firm.

Wdrożenie Katalońskiego modelu wsparcia przedsiębiorczości w Polsce zostanie powiązanie ze złożeniem aplikacji o członkostwo w EEN i aktywnym korzystaniem z oferty sieci, w celu jak najszerszego zapewnienia wsparcia przedsiębiorcom lokalnym obsługiwanych przez LGD „Warmiński Zakątek”

## ZAKRES USŁUG TESTOWYCH DLA PRZEDSIĘBIORCÓW STANOWIĄCY PODSTAWĘ DO OPRACOWANIA OSTATECZNEJ FORMUŁY MODELU START – UP PROGRAM:

- wsparcie w pozyskiwaniu środków na utrzymanie płynności,
- elastyczne formy zatrudnienia,
- doradztwo prawne,
- doradztwo biznesowe

i inne zagadnienia zgłaszane przez przedsiębiorców.

Doradztwo świadczone będzie dla przedsiębiorców w pierwszych 3 latach funkcjonowania firm, głównie beneficjentów programu „Z pomysłem po dotację IV”, a także pozostałym przedsiębiorcom, którzy korzystali z oferty LGD.