

WSPÓŁPRACA SIĘ OPŁACA, CZYLI O KORZYŚCIACH Z PRZYNALEŻNOŚCI DO KLASTRA PRZEDSIĘBIORCÓW

// „Warto rozmawiać!” to motto firm zrzeszonych w Polskiej Grupie Motoryzacyjnej – ogólnopolskim Krajowym Klastrem Kluczowym, który jako inicjatywa oddolna powstał ponad pięć lat temu. Aktualnie klaster zrzesza ok. 60 firm – wyłącznie polskich dostawców z branży motoryzacyjnej i kilku jednostek naukowych.



Współpraca pomiędzy przedsiębiorcami nie zawsze jest oczywista, bo i firmy ze sobą w naturalny sposób konkurują i chronią przed innymi swoje tajemnice biznesowe. Jeśli jednak przedsiębiorcy ufają sobie, to możliwe jest zbudowanie przestrzeni do bezpiecznej wymiany informacji i do podejmowania współpracy.

Na budowaniu wzajemnego zaufania opiera się działanie Polskiej Grupy Motoryzacyjnej – największego zrzeszenia wyłącznie polskich producentów części motoryzacyjnych. Służą temu w szczególności spotkania, które są organizowane kilka razy w roku, a uczestniczą w nich prezesi i właściciele firm członkowskich. Zawsze odbywają się one w innym miejscu, w innej fabryce części motoryzacyjnych. Są one znakomitą okazją do wymiany doświadczeń, wzajemnego inspirowania się, a przede wszystkim do poszukiwania nowych możliwości biznesowych.

W klastrze istnieją też platformy do wymiany doświadczeń i animowania współpracy pomiędzy specjalistami z firm. Swoje grupy robocze mają specjaliści ds. zasobów ludzkich, ochrony środowiska, zakupów, produkcji czy marketingu i eksportu, gdzie mogą rozmawiać o tym, co jest dla nich ważne. Wymieniają się tam informacjami o posiadanym przez firmy zapleczu badawczym, produkcyjnym i kadrowym, aby jak najlepiej wykorzystywać posiadane zasoby i moce produkcyjne. To zarówno możliwość poznania z bliska innych polskich dostawców, jak i zaprezentowania się przed nimi.

Dostępne na rynku usługi doradcze często są kosztowne, a i zdarza się, że odstają od realiów małych i średnich firm. Dlatego taka przestrzeń, gdzie kadra firm ma dostęp do praktycznej wiedzy i doświadczeń innych podobnych do niej zakładów produkcyjnych, jest nie do przecenienia!

Klaster PGM ułatwia też swoim członkom docieranie do nowych klientów. Współpracuje np. z Hyundai Motor Corporation przy lokalizowaniu łańcucha dostaw, z Toyota Tsusho Corp. przy pozyskiwaniu w Polsce dostawców części zamiennych dla ich aftermarketowej marki prywatnej CWORKS, a także przedstawia kompetencje swoich członków np. WIELTON-owi, spółkom motoryzacyjnym z Polskiej Grupy Zbrojeniowej i innym potencjalnym klientom.

Podobnie jak wiele innych klastrów na świecie, PGM współpracuje ze światem nauki. Głównym jego partnerem jest tu Sieć Badawcza ŁUKASIEWICZ, której eksperci pomagają zrzeszonym w klastrze firmom poszukiwać rozwiązań dla rozmaitych ich problemów badawczych. Znając potencjał i potrzeby swoich członków, zespół PGM pomaga firmom poszukiwać wspólnych obszarów do kooperacji i zawiązywania konsorcjów projektowych, pomaga w pozyskiwaniu partnerów w kraju i za granicą (np. poprzez Europejską Sieć Klastrów Motoryzacyjnych EACN, do której należy PGM). Dzięki temu, że PGM ma status Krajowego Klastra Kluczowego, jego członkowie otrzymują dodatkowe punkty przy ubieganiu się o dotacje ze środków publicznych.

Współpracując z ekspertami i prawnikami, PGM umożliwia kadrom firm zrzeszonych w Klastrze dokształcanie się i podnoszenie kwalifikacji – bezpłatnie lub na preferencyjnych warunkach.

W Polskiej Grupie Motoryzacyjnej udało się stworzyć społeczność życzliwych sobie ludzi, których łączy to, że rozwijają rodzimy przemysł motoryzacyjny – każdy na swoim odcinku, ale jednocześnie z otwartością na współpracę z innymi. I choć takich korzyści ze współpracy w klastrze nie da się jednoznacznie policzyć i wycenić, to dla każdego przedsiębiorcy co innego może stanowić największą wartość. //