



Projekt „GO to the future” – produkt przyszłości Radomskiego Klastra Metalowego”.

Zadanie dofinansowane ze środków z budżetu Województwa Mazowieckiego.

Raport z realizacji projektu „GO to the future – produkt przyszłość Radomskiego Klastra Metalowego”





Projekt „GO to the future” – produkt przyszłości Radomskiego Klastra Metalowego”.

Zadanie dofinansowane ze środków z budżetu Województwa Mazowieckiego.

Spis treści:

1. Wstęp
2. Opis projektu
3. Zakres badania
4. Wyniki ankiety
5. Wnioski i rekomendacje

Załączniki:

Nr 1 Harmonogram przygotowania i wdrożenia usługi edukacyjnej RKM.

Nr 2 Prezentacja na warsztaty pt. GO to the future – produkt przyszłości RKM – plik pdf.





Projekt „GO to the future” – produkt przyszłości Radomskiego Klastra Metalowego”.

Zadanie dofinansowane ze środków z budżetu Województwa Mazowieckiego.

Wstęp

Radomski Klaster Metalowy to organizacja branży przemysłu metalowego skupiająca około 30 przedsiębiorców i instytucji na terenie południowego Mazowsza. Klaster swoje działania rozpoczął w 2011 roku od podpisania, pomiędzy 13 firmami produkcyjnymi, umowy o powiązaniu kooperacyjnym. Od początku funkcjonowania organizacji podstawowym celem przedstawicieli sygnatariuszy była zmiana wizerunku branży metalowej, pokazanie jej potencjału produkcyjnego i usługowego oraz stosowania nowoczesnych technologii. W swojej misyjności Radomski Klaster Metalowy skupia się, przede wszystkim, na współpracy przedsiębiorstw produkcyjnych i instytucji okołobiznesowych, tworząc przy tym obraz odpowiedzialnego biznesu.

Opis projektu.

Projekt *GO to the future* to działanie finansowane z budżetu Urzędu Marszałkowskiego Województwa Mazowieckiego, którego głównym celem było stworzenie, na podstawie badania potrzeb firm produkcyjnych zrzeszonych w Radomskim Klastrze Metalowym, nowego produktu lub usługi klastra. Najważniejszym założeniem projektu było doprowadzenie do tzw. „nowego otwarcia” czyli zainicjowanie powstania nowej, komplementarnej oferty Radomskiego Klastra Metalowego, odpowiadającej zarówno na wyzwania rynku wewnętrznego i zewnętrznego, jak również oferty dającej firmom z branży produkcyjnej, metalowej nowe możliwości rozwoju i zwiększenie ich potencjału. Koncepcja pomysłodawców zakładała również umocnienie samej pozycji klastra w przestrzeni publiczno-gospodarczej i stworzenie silnej, jednolitej grupy branżowej.

Zakres badania.

Badanie w projekcie polegało na przeprowadzeniu wśród przedstawicieli firm produkcyjnych, członków Radomskiego Klastra Metalowego, ankiety składającej się z 8 pytań otwartych, dotyczących funkcjonowania klastra. Celem niniejszej ankiety było uzyskanie informacji od przedsiębiorców na temat jakości obecnej oferty klastra, zbadanie ich oczekiwań w odniesieniu do działalności klastra i świadczonych w nim usług.

Ankiety przeprowadzono wśród 12 firm i instytucji z branży metalowej, z czego 7 podmiotów reprezentowało firmy z sektora MŚP, 4 podmioty to przedsiębiorstwa duże oraz 1 instytucja naukowo-badawcza. Połowa z respondentów jako główny przedmiot działalności wyszczególniała





Projekt „GO to the future” – produkt przyszłości Radomskiego Klastra Metalowego”.

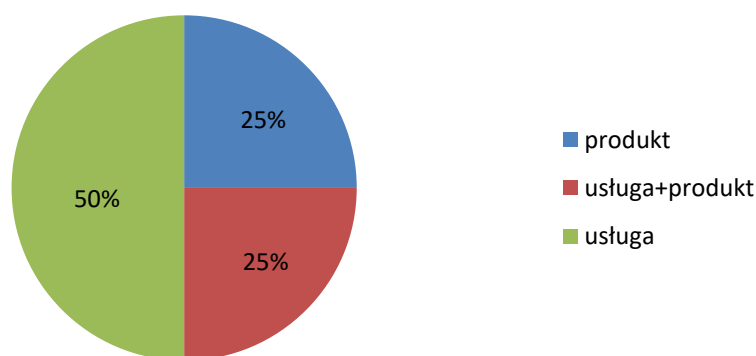
Zadanie dofinansowane ze środków z budżetu Województwa Mazowieckiego.

usługę, 25% w swojej ofercie posiadało produkt oraz świadczyło usługi, a pozostała część oferowała na rynku wyłącznie produkt, korzystając w procesie wytwórczym z technologii obróbki metalu.

podział ze względu na typ organizacji



podział ze względu na typ oferty



Ankietę przeprowadzono wśród następujących firm: GGG sp. z o.o.; Radmot sp. z o.o. sp. komandytowa; Inter-Metal sp. z o.o.; Instytut Technologii i Eksploatacji; Kratki.pl sp. z o.o.; Toho sp. z o.o.; Tech-Project sp. z o.o.; Gabec sp. z o.o.; Rohrbogen sp. z o.o.; Techmatik sp. z o.o.; Radfrez sp. z o.o.; AG Centrum sp. z o.o.

Poniżej przedstawiono listę pytań, w oparciu o wyniki których przeprowadzono warsztaty i stworzono propozycję nowej oferty RKM.





Projekt „GO to the future” – produkt przyszłości Radomskiego Klastra Metalowego”.

Zadanie dofinansowane ze środków z budżetu Województwa Mazowieckiego.

1. Jak długo Pana/Pani przedsiębiorstwo jest członkiem RKM, przynależy do powyższej organizacji, pracuje, współpracuje bądź bezpośrednio lub pośrednio wpływa na jej pracę?
2. W jakich działaniach dotychczas brało udział Pana/Pani przedsiębiorstwo? W jakim stopniu działania klastra są Państwu znane, na ile praca organizacji jest rozpowszechniona?
3. Jakie wymierne korzyści uzyskał Pana/Pani firma dzięki członkostwu w RKM?
4. Czy upatrują Państwo w RKM szansę i możliwość rozwoju swojego biznesu i w jakim zakresie?
5. Co Pana/Pani zdaniem należałoby zmienić w funkcjonowaniu RKM?
6. Jakie są Państwa oczekiwania co do zakresu działania RKM? Jaki typ oferty, pomocy, działalności byłby dla Państwa organizacji najbardziej pożądany?
7. Czy jest Pan/Pani za zmianą formy funkcjonowania RKM, jeśli tak to w jakim stopniu? Czy gdyby oferta RKM została dostosowana do Państwa potrzeb to byłoby Państwo zainteresowani pozostaniem w w/w organizacji?
8. Czy w przypadku zmiany filozofii funkcjonowania RKM oraz poszerzenia oferty klastra Państwa firma będzie gotowa przeznaczyć środki finansowe na działalność w/w organizacji?

Wyniki ankiety

Analizując wyniki ankiety odrzucono odpowiedzi skrajne i nie merytoryczne, natomiast wyszczególniono opinie pojawiające się najczęściej. Odpowiedzi przedstawicieli przemysłu na pytania dotyczące klastra kształtowały się w następujący sposób:

Ad. 1. Jak długo Pana/Pani przedsiębiorstwo jest członkiem RKM, przynależy do powyższej organizacji, pracuje, współpracuje bądź bezpośrednio lub pośrednio wpływa na jej pracę?

- przynależność między 2011, a 2017 lub wcale
- firma założycielska
- członek klastra, współpracuje z lokalnymi firmami z branży
- firma nie jest członkiem klastra, utożsamia się z działaniami branży, współpracuje z lokalnymi firmami
- inicjator kształcenia zawodowego





Projekt „GO to the future” – produkt przyszłości Radomskiego Klastra Metalowego”.

Zadanie dofinansowane ze środków z budżetu Województwa Mazowieckiego.

Ad. 2. W jakich działaniach dotychczas brało udział Pana/Pani przedsiębiorstwo? W jakim stopniu działania klastra są Państwu znane, na ile praca organizacji jest rozpowszechniona?

- działania klastra są średnio znane lub wcale
- praca organizacji jest średnio rozpowszechniona, sporadyczna obecność w przestrzeni lokalnej, brak planu działania
- kształcenie dualne/kształcenie zawodowe
- 2019- Internacjonalizacja RKM - Trentino Sviluppo

Ad. 3. Jakie wymierne korzyści uzyskał Pana/Pani firma dzięki członkostwu w RKM?

- kształcenie kadry
- integracja środowiska i branży, wymiana kontaktów, doświadczeń i dobrych praktyk
- promocja branży, lokalne działania wizerunkowe
- popularyzacja szkolnictwa zawodowego wśród rodziców i uczniów

Ad. 4. Czy upatrują Państwo w RKM szansę i możliwość rozwoju swojego biznesu i w jakim zakresie?

- współpraca w projektach w ramach partnerstwa biznesu i instytucji
- pozyskanie środków finansowych z projektów zewnętrznych na działania branży
- poszerzenie kształcenia zawodowego o technika i uczelnie wyższe
- działania lokalne na rzecz branży metalowej, współdziałanie i integracja przemysłu
- prezentacja na targach branżowych
- dążenie do bycia klastrem kluczowym
- wspólny produkt
- wsparcie w działalności jako instytucja około biznesowa, lobby na rzecz rozwiązań systemowych
- sięganie po nowe technologie, spółki celowe

Ad. 5. Co Pana/Pani zdaniem należałoby zmienić w funkcjonowaniu RKM?

- dążenie do bycia Krajowym Klastrem Kluczowym





Projekt „GO to the future” – produkt przyszłości Radomskiego Klastra Metalowego”.

Zadanie dofinansowane ze środków z budżetu Województwa Mazowieckiego.

- zmiana stylu i sposobu zarządzania, klastrer powinien być zarządzany przez podmiot zewnętrzny. Żadna z firm członkowskich nie powinna bezpośrednio kierować klastrem
- należy dokonać zmiany pokoleniowej, zbudowanie zasobów w oparciu ludzi zaangażowanych
- stworzenie długofalowej, spójnej strategii opartej na celach z wizją przyszłości branży
- tworzenie tożsamości klastrowej, czerpanie wzorców i doświadczeń, współpraca
- budowa marki klastra, pokazanie potencjału i możliwości regionu i branży
- rozbudowa oferty klastra, specjalizacja i profesjonalizacja działań
- budowa zaufania, jedności branży, odpowiedzialności społecznej
- zmiana modelu finansowego

Ad. 6. Jakie są Państwa oczekiwania co do zakresu działania RKM? Jaki typ oferty, pomocy, działalności byłby dla Państwa organizacji najbardziej pożądany?

- kształcenie kadry technicznej, menadżerskiej średniego szczebla, budowa trendu wyboru zawodu przyszłości
- poszerzenie zakresu kształcenia zawodowego o technika i uczelnie wyższe oraz inne zawody niż te związane z obróbką CNC
- pozyskiwanie funduszy unijnych/rządowych na cele klastrowe, innowacje przemysłowe
- integrator w procesie tworzenia produktu
- prowadzenie działań marketingowych regionalnych, krajowych, zagranicznych
- lobby na rzecz przemysłu na poziomie lokalnym i krajowym
- współuczestniczenie we wdrożeniu narzędzi do organizacji procesów wewnętrznych w przedsiębiorstwach
- mapowanie, networking, przemysł 4.0, certyfikacja, analizy ryzyka i działania wyprzedzające, sukcesja,
- platforma logistyczno-zakupowa, kooperacyjna

Ad.7. Czy jest Pan/Pani za zmianą formy funkcjonowania RKM, jeśli tak to w jakim stopniu? Czy gdyby oferta RKM została dostosowana do Państwa potrzeb to byłoby Państwo zainteresowani pozostaniem w w/w organizacji?





Projekt „GO to the future” – produkt przyszłości Radomskiego Klastra Metalowego”.

Zadanie dofinansowane ze środków z budżetu Województwa Mazowieckiego.

- pod warunkiem zmiany formuły funkcjonowania i udziału w przedsięwzięciu zaangażowanych ludzi
- oferta i formuła powinny być atrakcyjne dla przedsiębiorców i osiągalne do realizacji;
- zarządzanie poza firmami członkowskim RKM
- nowa oferta i długofalowa, spójna strategia
- cel – Krajowy Klaster Kluczowy
- nie mam zdania

Ad.8. Czy w przypadku zmiany filozofii funkcjonowania RKM oraz poszerzenia oferty klastra Państwa firma będzie gotowa przeznaczyć środki finansowe na działalność w/w organizacji?

- pod warunkiem stworzenia atrakcyjnej i merytorycznej oferty
- pod warunkiem jasnego określenia celu, formy działalności i wysokości środków
- pod warunkiem zachowania suwerenności biznesowej
- pod warunkiem zmiany formuły funkcjonowania i udziałem w przedsięwzięciu zaangażowanych ludzi
- z uwagi na lokalny patriotyzm
- brak jednoznacznej odpowiedzi

Ostatnim elementem badania wyników ankiety były, przeprowadzone wśród przedstawicieli Radomskiego Klastra Metalowego, warsztaty dotyczące omówienia problemów, szans i zagrożeń wynikających z obecnej i potencjalnej oferty organizacji klastrowej oraz wyboru produktu/usługi przyszłości klastra.

Wnioski i rekomendacje

Podsumowując rezultaty przeprowadzonych ankiet oraz wnioski płynące z dyskusji podczas warsztatów na temat produktu i oferty Radomskiego Klastra Metalowego możemy uznać, że do głównych obszarów działalności w/w organizacji winny należeć działania związane z edukacją, promocją i marketingiem oraz pozyskiwaniem środków zewnętrznych.

Omawiając aspekt edukacyjny należy stwierdzić, że firmy produkcyjne skupiają swoją uwagę na kontynuacji projektu kształcenia zawodowego wśród młodzieży. W programie tym bierze udział





Projekt „GO to the future” – produkt przyszłości Radomskiego Klastra Metalowego”.

Zadanie dofinansowane ze środków z budżetu Województwa Mazowieckiego. spora część przedstawicieli branży metalowej (tendencję wzrostową widać szczególnie w odniesieniu do ostatnich dwóch lat funkcjonowania projektu). Natomiast istotnym z punktu widzenia oferty edukacyjnej klastra jest fakt, że przedstawiciele lokalnego przemysłu upatrują swojej szansy w poszerzeniu programu kształcenia zawodowego o technika i uczelnie wyższe techniczne. Firmy widzą też konieczność poszerzenia zakresu współpracy o nowe zawody i specjalizacje i odejście od koncepcji tylko i wyłącznie operatora maszyn do obróbki metalu sterowanych numerycznie. Co więcej firmy, poza działalnością związaną z kształceniem przyszłych kadr, widzą potrzebę kształcenia już zatrudnionych pracowników. W dużej mierze liczą na poszerzenie umiejętności kadry technicznej oraz menadżerskiej niższego szczebla. Przedstawiciele firm zainteresowani są także rozwiązaniami systemowymi z zakresu prowadzenia działalności, które będą wspierać procesy produkcyjne i zarządcze jednocześnie ucząc pracowników nowej kultury organizacyjnej. Ponadto, przedstawiciele wielu firm uważają, że klaster w aspekcie edukacyjnym powinien pełnić rolę opiniotwórczą, ekspercką oraz powinien odgrywać rolę lobby na rzecz kształcenia zawodowego w skali lokalnej, jak również centralnej.

W odniesieniu do działań marketingowo-promocyjnych to dla sporej większości firm klaster mógłby pełnić rolę operatora. Klaster powinien integrować i wspierać działania branży w organizacji wydarzeń promocyjnych, wyjazdów na imprezy targowe krajowe i zagraniczne. Klaster metalowy powinien być odpowiedzialny za budowę wizerunku branży oraz w sposób aktywny uczestniczyć w przedsięwzięciach promocyjnych na szerszą skalę, tak aby był widocznym punktem na mapie ośrodków przemysłowych.

Oprócz powyższego respondenci zwrócili uwagę na możliwość pozyskania przez organizację klastrową środków zewnętrznych na działania branży. Jednakże przeszkodą jaka stoi na drodze do ubiegania się o finansowanie jest brak formy prawnej organizacji tj. fundacji lub stowarzyszenia oraz niejasna wizja i brak długofalowej strategii działania.

Mając na uwadze powyższe oraz opierając się na zdaniu przedstawicieli przemysłu metalowego jako produkt przyszłości Radomskiego Klastra Metalowego można rekomendować zagadnienia, projekt związany z edukacją. W naszej ocenie nowym produktem/usługą przyszłości RKM powinna być **usługa edukacyjna** skierowana do potencjalnej kadry technicznej, która stanowić będzie zaplecze dla firm produkcyjnych zrzeszonych w organizacji klastrowej oraz będzie odpowiadać na zachodzące zjawiska w przemyśle. Usługa edukacyjna ma łączyć w sobie zarówno elementy



Projekt „GO to the future” – produkt przyszłości Radomskiego Klastra Metalowego”.

Zadanie dofinansowane ze środków z budżetu Województwa Mazowieckiego. teoretyczne jak i elementy praktyczne oraz powinna być uzupełniona o wiedzę z zakresu zarządzania projektowego oraz menadżerskiego. Dodatkowym zadaniem usługi będzie wypromowanie wśród ludzi młodych tendencji do wyboru zawodów technicznych nie mających doświadczenia i zaczynających karierę zawodową.

Należy w tym miejscu podkreślić, że część zadań edukacyjnych tj. w szczególności związanych z programem kształcenia dualnego/zawodowego opartego na połączeniu programu teoretycznego z praktyką zawodową, już funkcjonuje. Jednakowoż, aby oferta klastra była kompletna i innowacyjna, należy w znacznej mierze poszerzyć ofertę kształcenia zawodowego przyszłej kadry o współpracę z technikami i szkołami wyższymi technicznymi oraz możliwie zwiększyć liczbę profesji i specjalizacji. Co więcej do obszaru działania klastra w zakresie edukacji powinno należeć poszerzanie kompetencji doświadczonej kadry technicznej i menadżerskiej niższego szczebla. W tym miejscu należy zwrócić uwagę na fakt, że firmy produkcyjne, w kontekście szkoleń, mówią o kadrze technicznej, natomiast pomijana jest nieco możliwość nabywania nowych umiejętności przez pracowników nie technicznych. Może to być jedno z zadań jakie będzie stać przed organizacją klastrową tj. stworzenie oferty kompletnej i elastycznej. Natomiast, w żadnym wypadku, nie należy doprowadzić do wykluczenia kadry nietechnicznej z możliwości poszerzania kwalifikacji. Ostatnim aspektem jest wizja i misja klastra w sferze edukacyjnej. Pod tymi pojęciami rozumiemy nie tylko rozpowszechnianie informacji na temat działalności edukacyjnej organizacji oraz budowa trendu zawodu przyszłości wśród młodych ludzi, ale także stworzenie wizji kształcenia kadr przy udziale systemu edukacji jako odpowiedź na nowe wyzwania na rynku pracy, w gospodarce światowej, w sposobie myślenia nowych pokoleń. Z powyższą wizyjnością jest powiązana funkcja lobbystyczna czyli wypracowanie koncepcji kształcenia. Budowa pozycji branży metalowej w sferze gospodarczej i edukacyjnej, tak aby stała się częścią opiniotwórczą, a docelowo tworzącą reguły i narzędzia strukturalne w całym systemie edukacji w Polsce.

Do niniejszego raportu został dołączony harmonogram przygotowania i wdrożenia usługi edukacyjnej, który stanowi załącznik nr 1 oraz prezentacja z warsztatów załącznik nr 2.

Hubert Skowron ISTRATO



Projekt „GO to the future” – produkt przyszłości Radomskiego Klastra Metalowego”.

Zadanie dofinansowane ze środków z budżetu Województwa Mazowieckiego.

Załączniki do Raportu z projektu GO to the future – produkt przyszłości Radomskiego Klastra Metalowego”:

Załącznik nr 1 Harmonogram przygotowania i wdrożenia usługi edukacyjnej RKM.

Harmonogram określa następujące występujące kolejno po sobie Etapy wdrożenia nowej usługi wymagające realizacji w następujących terminach:

Etap I – powołanie zespołu partnerów kluczowych stanowiący organ współtworzący nową ofertę edukacyjną klastra pośród przedsiębiorców, szkół zawodowych i technicznych, wyższych szkół technicznych, instytucji oświatowych i okołobiznesowych. – I kw. 2020

Etap II – analiza przedwdrożeńowa funkcjonującego programu kształcenia dualnego/zawodowego – II i III kw. 2020

Etap III – opracowanie oferty edukacyjnej dla szkół zawodowych na rok szkolny 2021/2022 z uwzględnieniem poszerzenia jej o nowe zawody. – II i III kw. 2020

Etap IV – Opracowanie koncepcji i strategii funkcjonowania oferty edukacyjnej RKM dla techników i wyższych szkół technicznych od roku szkolnego/akademickiego – III i IV kw. 2020

Etap V – Uchwalenie budżetu projektu oraz plan pozyskania środków na jego realizację – I i II kw. 2021

Etap VI – Wdrożenie usługi edukacyjnej – III kw. 2021