

Młodzi na rynku

kariera i biznes

Współpraca na starcie

NOWE FIRMY MOGĄ SPORO ZYSKAĆ, JEŚLI ZNAJDĄ SPOSÓB NA WZAJEMNE WSPARCIE
– dowodzi przykład grupy młodych przedsiębiorców, absolwentów warsztatów na UJ

ANITA BŁASZCZAK

– Każdy pomaga innym w tym, w czym jest dobry – wyjaśnia Łukasz Pawłowski, który od października ubiegłego roku prowadzi firmę ContentPro specjalizującą się w ochronie własności intelektualnej w Internecie. Jako prawnik kilkakrotnie już doradzał kolegom i koleżankom z programu „Zostań skutecznym przedsiębiorcą” zorganizowanego przez Centrum Innowacji, Transferu Technologii i Rozwoju Uniwersytetu. – Gdy mieliśmy problemy z konkurencją, Łukasz bardzo nam pomógł, i to za darmo. Nie mogłabym liczyć na innego prawnika – podkreśla Małgorzata Świstowska, która od jesieni prowadzi Gzégzółkę – szkołę języka polskiego dla obcokrajowców.

Z pomocy kolegów i koleżanek poznanych podczas programu korzystała już nieraz; jeden dba m.in. o stronę internetową Gzégzółki, a inny przygotowuje pomoce audio dla szkoły. Materiały promocyjne Gzégzółki opracowała Sabina Francuz, która wraz z koleżanką z Wydziału Form Przemysłowych na Akademii Sztuk Pięknych prowadzi studio graficzne Manto.

Na brak zleceń nie narzeka, bo popyt na usługi graficzne jest teraz bardzo duży, ale mimo to znajduje czas, by pomóc kolegom z kursu. – Oferuję im podstawowy pakiet, identyfikację wizualną i oprawę graficzną: lo-



Małgorzata Świstowska, która od jesieni ubiegłego roku realizuje swój pomysł na szkołę językową, przyznaje, że w biznesie ma większe zaufanie do osób, z którymi współpracowała na warsztatach CITTRU

go firmy, materiały reklamowe, wizytówki. Doradzam też, jak się promować. Wzajemnie wymieniamy się doświadczeniami – wyjaśnia Sabina Francuz, która przygotowała np. wizualizację graficzną ContentPro. – Zawsze lepiej, jak zajmuje się tym ktoś, kogo się zna – ocenia Łukasz Pawłowski, któremu kolega z programu handlujący teraz sprzętem w Internecie dostarczył urządzenia niezbędne do przygotowania profesjonalnej prezentacji firmy, a inny przygotował firmową stronę.

Małgorzata Świstowska przyznaje, że ma większe zaufanie do osób, z którymi współpracowała na warsztatach. – Wiem, że to, co robią, robią rzetelnie i sumiennie. Mogę na nich polegać – wyjaśnia. Dodaje, że wzajemne wsparcie pozwala zaoszczędzić

czas na szukanie partnera oraz pieniądze, bo koledzy z programu nie zawyżają stawek, a niekiedy pomagają za darmo.

Piotr Żabicki, koordynator ds. rozwoju przedsiębiorczości w CITTRU, podkreśla, że od początku projektu uruchomionego w 2005 r. organizatorzy kładli nacisk na integrację i współpracę jego uczestników. – Jednak nie przypuszczaliśmy, że przybierze to tak ciekawy obrót. Nie dość, że młodzi przedsiębiorcy świadczą sobie usługi, szukają najlepszych rozwiązań, to wspomagają się psychicznie, utwierdzają, że wybrali dobrą drogę, wzajemnie inspirują – cieszy się Żabicki. Jak dodaje, CITTRU chce nadal promować współpracę młodych firm. We wrześniu 2007 r. zorganizowało spotkanie dla

wszystkich uczestników projektu połączone ze szkoleniem na temat rozliczania unijnych dotacji. Na początku tego roku kolejne.

Wspiera też półformalne spotkania młodych przedsiębiorców. A ci chcą rozbudować sieci wzajemnej pomocy. Na początek zamierzają założyć stronę internetową z informacjami o swych firmach, która ułatwiłaby kontakt z potencjalnymi partnerami biznesowymi. W dalszych planach mają kłaster, który zrzeszałby uczestników programu CITTRU, a może też innych projektów. Razem mogliby negocjować umowy, organizować szkolenia. – Spotykamy się na różnych konferencjach i wiem, że wszyscy mamy podobne problemy – mówi Łukasz Pawłowski. ■