

Przedsiębiorczość Akademicka na START

Najtrudniej pozyskać klienta

Rozmowa z Bartłomiejem Tabakiem, założycielem Rude Cat Studio.

Jakie były początki firmy?

Bartłomiej Tabak: Pomysł na założenie własnej działalności pojawił się w pierwszej połowie roku 2011 r., kiedy odszedłem z pracy w miejscu, w którym jak się okazało byłem oszukiwany. Wtedy postanowiłem spróbować pracować w zawodzie, który jest moją pasją. Rozpoczęło się poszukiwanie możliwości uzyskania funduszy, ponieważ z żoną, jako młode małżeństwo, nie mogliśmy sobie pozwolić na zainwestowanie pieniędzy w działalność, bo ich po prostu nie mieliśmy.

Studia?

W tym czasie kończyłem licencjat na Wydziale Etnologii i Nauk o Edukacji, na kierunku Animacja społeczno-kulturalna na Uniwersytecie Śląskim w Cieszynie. Firmę założyłem będąc już na pierwszym roku studiów uzupełniających tego samego kierunku.

Czy korzystał pan z akademickiego inkubatora przedsiębiorczości?

Brałem udział w programie „Przedsiębiorczość akademicka na start”, który odbywał się na Zamku w Cieszynie.

Skąd pieniądze na start Rude Cat Studio?

Firma powstała dzięki dofinansowaniu z Projektu 6.2 „Wsparcie przedsiębiorczości i samozatrudnienia w powiecie będzińskim”. Działa od września 2012 roku.

Czym zajmuje się RCS?

Szeroko pojętą reklamą audio-wizualną. Tworzę m.in. spoty

reklamowe, filmy korporacyjne, klipy, teledyski. Zajmuję się też produkcją muzyczną. RCS to pierwsze w Cieszynie studio nagrań muzycznych. Rejestruję wydarzenia, konferencje, imprezy okolicznościowe i sympozja. Tworzę filmy reklamowe dla ośrodków wczasowych, pensjonatów, restauracji i obiektów rekreacyjnych.

Jakie doświadczenia zdobyte na uczelni były ważne w budowaniu pana ścieżki kariery?

Bycie animatorem kultury to przede wszystkim bycie przedsiębiorczym. Na studiach powtarzano nam, że dobry animator nie musi umieć wszystkiego zrobić sam. Jednak jego zadaniem jest pozyskać ludzi, którzy mu pomogą, jeżeli on sam nie jest w stanie czegoś wykonać. To poniekąd moje motto, które bardzo pomaga w prowadzeniu działalności. Oprócz tego, również przedmioty kierunkowe, czyli zajęcia z filmu, medioznawstwo, nowoczesne media, czy muzyka, które wreszcie uświadomiły mi, co tak naprawdę jest dla mnie w życiu interesujące i co chciałbym dalej robić. To poniekąd zajęciom na uczelni zawdzięczam moją specjalizację. Nikt z nas nie mógł być beczny, więc stopniowo każdy z nas odkrywał, w czym się sprawdza.

W moim wypadku okazało się, że jest to rejestracja wydarzeń, montaż, udźwiękowanie i produkcja muzyczna.

Jakie umiejętności i kompetencje wymagały wzmocnienia poza uczelnią?

Praktycznie każde. Od roku 2011 szkole się we własnym zakresie w każdej z dziedzin mojej działalności. Jeżdżę na różnego rodzaju szkolenia, studiuję literaturę związaną z moim zawodem (film, montaż, produkcja), uczę się poprzez internet, rozmawiam i obserwuję przy pracy ludzi, którzy również pracują w tym zawodzie i są na tyle życzliwi, żeby mi pomóc. Uczelnia była tylko startem do działalności. Dopiero teraz zastanawiam się nad studiami kierunkowymi związanymi z produkcją filmów.

Największe problemy?

Młodej firmie z małym portfolio ciężko jest pozyskać klienta szczególnie w reklamie, na której w przypadku trudności na rynku firmy najszybciej oszczędzają. Na szczęście bardzo szybko dzięki pomocy przyjaciół udało się to portfolio powiększyć i pojawili się pierwsi klienci.

Kim są? Jak pan do nich dociera?

Do tej pory współpracowałem z salonem kosmetycznym, sklepem muzycznym, firmą ogrodniczą, firmą z branży IT. Oprócz tego osoby prywatne – młode pary czy organizatorzy różnych eventów. Na początku trafiałem do nich z polecenia rodziny i przyjaciół. Często też prowadzę coś na kształt sprzedaży bezpośredniej, umawiając się wcześniej z klientem i prezentując mu moją ofertę, tworzoną już dla niego.

Czy nadal jest pan związany z uczelnią?

Obecnie kończę studia. Piszę pracę magisterską, choć nie ukrywam, że prowadząc własną firmę, mam mniej czasu na studia.

Sukces, to...

...prezentacja mojego filmu w paśmie reklamowym w kinach sieci Helios w Dąbrowie Górniczej oraz Sosnowcu. Film stworzyłem na stronę internetową, ale okazało się, że będzie również prezentowany w kinach, bo jednym ze sponsorów projekcji tematycznych był mój klient. Nie muszę chyba dodawać, że bardzo miło zobaczyć swoją produkcję na dużym ekranie. To też stopniowo przekłada się na kolejne zlecenia.

Najbliższe plany?

W okresie wakacji planuję parę z moich produktów przystosować i zaprezentować je klientom w Czechach. Z wstępnych, bardzo powierzchniowych badań wynika, że moje usługi mogłyby u naszych sąsiadów trafić na podatny grunt. O to, co z tego wyszło proszę spytać za rok.

Trzeba odwagi, ciężkiej pracy i szczypty szczęścia

Rozmowa z dr. inż. Grzegorzem Wszołkiem, adiunktem w Instytucie Automatyzacji Procesów Technologicznych i Zintegrowanych Systemów Wytwarzania Wydziału Mechanicznego Technologicznego Politechniki Śląskiej, który utworzył Centrum Szkoleń Inżynierskich EMT-Systems.

Jest pan przykładem wykładowcy akademickiego i naukowca, który doskonale odnalazł się na rynku i zdołał swoją działalność naukową wykorzystać stając się przedsiębiorcą i pracodawcą. Trudno było?

EMT-Systems to wynik odwagi, ciężkiej pracy oraz niewątpliwie szczypty szczęścia. Jest spory popyt na usługi szkoleniowe, które oferujemy, a ponieważ staramy się to robić jak najlepiej, stawiając sobie na pierwszym miejscu zadowolenie klientów, stąd cieszymy się bardzo dobrą opinią. To co nas wyróżnia, to autorskie pomysły na stanowiska szkoleniowe wyposażone w rzeczywiste elementy przemysłowe. Dzięki temu szkolenia nasze są przede wszystkim praktyczne.

Skąd pomysł na działalność szkoleniową i jakie były początki firmy?

Historia firmy sięga 2006 roku. Pomysł to efekt sygnałów od firm współpracujących z Instytutem, którzy zgłaszali potrzebę szkoleń z zakresu mechatroniki. Ostateczną decyzję podjąłem jednak po konsultacji z obecnym dyrektorem gliwickiego Parku Naukowo-Technologicznego Jackiem Kotrą, który przedstawił możliwości uzyskania wsparcia dla przedsiębiorczości akademickiej oraz po udziale i sukcesie w konkursie Mój Pomysł na Biznes, organizowanym przez Biuro Karier Studenckich. Od początku działalności EMT-Systems była inkubowana przez Gliwicki Technopark, który jest naszą siedzibą główną. Napisaliśmy projekt w ramach konkursu organizowanego przez Technopark, uzyskał on akceptację i wystartowaliśmy. Oferta początkowo była ograniczona do dziedzin pneumatyki przemysłowej i hydraulicznej silnikowej. Rozpoczęła się ciężka praca. Pierwsze poważne sukcesy nadeszły w 2008 roku, kiedy udało się zrealizować duże projekty szkoleniowe dla spółek FIAT Auto Poland i General Motors Manufacturing Poland. Od tamtej pory naszymi klientami stały się największe zakłady przemysłowe w kraju.



Kim są klienci?

Przed wszystkim są to osoby delegowane przez pracodawców, którym zależy na uzupełnianiu ich wiedzy. Są to głównie przedstawiciele służb utrzymania ruchu, działów mechanicznych i konstruktorskich, a także osoby zatrudnione w działach handlowych firm dystrybuujących elementy przemysłowe. Trzeba pamiętać, że inwestycja w kadry jest bardzo opłacalna. Dobrze wykwalifikowany personel ma bezpośredni wpływ na efektywność procesu produkcyjnego. Poza tym szkolenia zwiększają motywację kadry i obniżają rotację pracowników. Prowadzimy także szkolenia na zlecenia szkół średnich i wyższych oraz instytucji państwowych. Dostyc często z kursów korzystają osoby prywatne, które chcą podwyższyć swoje kwalifikacje zawodowe, lub też się przekwalifikować. Współpracujemy również z wieloma Urzędami Pracy z całego kraju, które delegują na nasze szkolenia osoby poszukujące pracy.

Jak obecnie wygląda firma?

EMT-Systems to dobrze zorganizowana maszyna. Mamy dział: sprzedaży, organizacji szkoleń, administracji i techniczny. Wdrożony przez nas system kształcenia kadr inżynierskich składa się ze 130 szkoleń otwartych i zamkniętych, trwających od 2 do 5 dni. Koszt szkoleń otwartych waha się od kilkuset do około 2 tys. zł za osobę. Cena szkolenia zamkniętego jest ustalana indywidualnie. Co tydzień gościemy dziesiątki osób z całej Polski. Prowadzimy również szkolenia zamknięte w siedzibach klientów. Dysponujemy infrastrukturą liczącą ponad 400 m kw., na którą składają się biura, sale szkoleniowe i laboratoria, a także stanowiska mobilne wykorzystywane podczas szkoleń wyjazdowych. Na stałe w EMT-Systems zatrudniamy 11 osób. Jednocześnie regularnie współpracujemy z gronem prawie 50 ekspertów z różnych dziedzin inżynierskich. Atmosfera pracy jest dla nas bardzo ważna, dlatego też zespół staram się wybierać bardzo ostrożnie. Cenię zdanie każdego z pracowników, bo sukces firmy zależy od ich zaangażowania. Zgrany zespół to podstawa.

Na stronie internetowej podkreślicie partnerstwo z wieloma instytucjami i producentami. Na czym ono polega?

Wyróżniliśmy trzy rodzaje takiego partnerstwa. Po pierwsze, współpracujemy na polu naukowo-technologicznym z Politechniką Śląską i wspomnianym wcześniej Parkiem Naukowo-Technologicznym oraz Agencją Rozwoju Lokalnego. Celem partnerstwa jest zacieśnienie współpracy środowiska politechnicznego i przemysłu krajowego poprzez m.in. organizację i prowadzenie szkoleń, współdziałanie w przygotowywaniu publikacji i materiałów reklamowych, naukowych oraz wymiany doświadczeń. Dodatkowo, w myśl zasady, że współpraca jest zawsze korzystniejsza od konkurencji współdziałamy także z innymi firmami szkoleniowymi wspólnie polecając swoją ofertę.

Na stronie internetowej podkreślicie partnerstwo z wieloma instytucjami i producentami. Na czym ono polega?

Wyróżniliśmy trzy rodzaje takiego partnerstwa. Po pierwsze, współpracujemy na polu naukowo-technologicznym z Politechniką Śląską i wspomnianym wcześniej Parkiem Naukowo-Technologicznym oraz Agencją Rozwoju Lokalnego. Celem partnerstwa jest zacieśnienie współpracy środowiska politechnicznego i przemysłu krajowego poprzez m.in. organizację i prowadzenie szkoleń, współdziałanie w przygotowywaniu publikacji i materiałów reklamowych, naukowych oraz wymiany doświadczeń. Dodatkowo, w myśl zasady, że współpraca jest zawsze korzystniejsza od konkurencji, współdziałamy także z innymi firmami szkoleniowymi, wspólnie polecając swoją ofertę. Do ostatniej grupy naszych partnerów należą producenci elementów przemysłowych, które stanowią wyposażenie naszych laboratoriów. Są to firmy: Balluff, IFM Electronic, Hydac, Manuli Fluidcontrol, Parker Hannifin, Ponar Silesia, Ponar Wądownice, Pneumax, Sew Eurodrive, Siemens, Softing, Turck Industrial Automation. Współpraca ta jest dla nas ważną inwestycją. Nasi kursanci mają dostęp do informacji o ofercie naszych partnerów i mogą sprawdzić możliwości i funkcjonalność tych elementów podczas naszych szkoleń. Zaprojektowane przez nas stanowiska dają możliwość budowy różnorodnych układów na różnych poziomach zaawansowania, a co najważniejsze – pozwalają kursantom na samodzielną pracę. Dzięki zaawansowanemu sprzętowi nasze laboratoria należą do najlepiej wyposażonych w kraju, a może i nie tylko.



Cenne doświadczenia

Dopiero od miesiąca istnieje startup Creome. Maria Egielman, absolwentka Akademii Techniczno-Humanistycznej w Bielsku-Białej jest pełną optymizmu.

Firma będzie się zajmować wytwarzaniem i sprzedażą ceramiki artystycznej i innych wyrobów rękodzielniczych. Drugim obszarem działania będą warsztaty z zakresu tworzenia ceramiki użytkowej, warsztaty malarskie (dla dzieci i dorosłych) oraz szkolenia umiejętności psychospołecznych (trening twórczości) i nauka języka angielskiego. Oferta jest adresowana do studentów ATH oraz innych uczelni w Bielsku-Białej. - Naszym zamierzeniem jest to, aby już w czasie studiów mogli oni zdobywać wiedzę i umiejętności, które będą przydatne w dalszym rozwoju. Drugą grupą są kobiety, ze szczególnym uwzględnieniem matek. Chcielibyśmy, aby okres macierzyństwa był etapem twórczego rozwoju dla kobiet

oraz ich dzieci. W tym celu przygotowujemy serię kreatywnych zajęć, między innymi zajęć z ceramiki artystycznej czy też kreatywnych zabaw dla dzieci – tłumaczy Maria Egielman. Creome planuje większość usług szkoleniowych realizować w Akademickich Inkubatorach Przedsiębiorczości w ATH, ale także w placówkach, które zechcą podjąć współpracę np. w przedszkolach. Z kolei sprzedaż będzie prowadzona poprzez internet oraz w sposób bezpośredni, z wykorzystaniem do tego różnego rodzaju imprez działalności twórczej. Na początku lipca firma będzie brać udział w Pszczyńskim Festiwalu Ceramiki. Maria Egielman uważa, że absolwent uczelni może mieć problemy z odnalezieniem się na rynku pracy. – Początki

aktywności zawodowej wiążą się często z potrzebą wykorzystania innych umiejętności niż tych, zdobytych na studiach. Potrzebne są umiejętności tzw. miękkie np. autoprezentacji, komunikacji czy też generowania nowych pomysłów. A przygotowanie w zakresie prowadzenia własnej działalności znacznie poszerza perspektywy rozwoju zawodowego. W jej przypadku bardzo cennym doświadczeniem był kontakt z osobami, które poznała dzięki wyjazdowym stypendialnemu oraz w czasie studiów za granicą. – To pozwala mi na lepsze rozeznanie potrzeb zagranicznego rynku, co może przyczynić się do rozwoju firmy. Jednym z naszych ważniejszych celów jest udział w Międzynarodowym Festiwalu Ceramiki w Słowenii w 2014 roku – akcentuje Maria Egielman.



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



Akademia Techniczno-Humanistyczna w Bielsku-Białej



Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach



zamek cieszyń



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY

