



EUROPEAN CLUSTER
COLLABORATION PLATFORM

Cluster Management 101: Special session on strategies and skills

Summary



EU Clusters Talks
19 June 2024, 8:30 – 9:45 CET

An initiative of the European Union



Řízení klastru 101: Zvláštní zasedání o strategiích a dovednostech

SHRNUTÍ

European Cluster Collaboration Platform zorganizovala přednášku EU Clusters Talk, která proběhla 19. června 2024, za účelem představit klíčové poznatky z Cluster Booster Academy a podat přehled teoretického rámce řízení klastrů a diskutovat o výzvách s klastrovou komunitou.

Program přednášky:

Moderátorka: Chris Burns

1. ECCP novinky
Nina Hoppmann, členka týmu, ECCP
2. Správa klastrů: Soubor dovedností a klíčové poznatky z Cluster Booster
Manuel Seuffert, člen týmu ECCP
3. Osvědčené postupy od odborníků z praxe: Dovednosti pro řízení klastrů
Johan Wasberg, vedoucí odborník, Technologické centrum Merinova
4. Osvědčené postupy od odborníků z praxe: Komunikace
Nóra Szirmai, manažerka komunikace & Zsolt Keresztúri, manažer klastru, Innoskart
5. Možnosti financování

Klíčová sdělení

- Účast na evropských projektech a akcích, jako je Cluster Booster Academy (CBA), poskytuje cenné příležitosti k profesnímu rozvoji a navazování kontaktů.
- Vzdálené školení v rámci Cluster Booster Academy nabízí významné výhody, včetně flexibility a dostupnosti. Nástroje a rámce poskytované CBA jsou praktické pro praktické využití.
- Akademie pomáhá účastníkům rozšířit jejich znalosti o trendech v odvětví a osvědčených postupech a slouží jako platforma pro učení se ze zkušeností a poznatků jiných klastrů.
- Důležité je zapojení správných lidí z firem, kteří v rozvoji klastru vidí spíše příležitosti než jen problémy.
- Zaměstnávejte jako mluvčí vysoce postavené generální ředitele, kteří odcházejí do důchodu, díky jejich rozsáhlým kontaktům a schopnostem mohou zajistit financování.
- Udržení relevance vyžaduje neustálé učení se z osvědčených postupů a přizpůsobování se novým komunikačním trendům a technologiím.
- I bez rozsáhlé komunikační strategie je nezbytné stanovit realistické a měřitelné cíle. Absence konkurence by neměla bránit rozvoji. Klastry musí účinně komunikovat své hodnoty, aby mohly inovovat a růst.

1. ECCP novinky

Nina Hoppmann, členka týmu ECCP

- Přihlaste se na příští [Cluster Booster Academy](#).

- Zapište si datum dalších akcí [Clusters meet Regions](#), které se budou konat v roce 2024.
- Připojte se k [workshopu C2Lab](#), který se uskuteční 25.-26. září 2024 ve Štrasburku.
- Zaregistrujte se na [matchmaking EU-Kanada](#), Montreal, 10.-12. září 2024.
- Zaregistrujte se na [matchmaking EU-Singapur](#), Singapur, 22.-24. října 2024.
- Zaregistrujte se na [matchmaking EU-Indie](#), Bengalúru, 18.-21. listopadu 2024.
- Přístup do [Trend Universe](#) je otevřen všem uživatelům z EU.
- Připojte se k nadcházejícímu setkání [Focus Group Ukraine](#).
- Informace [o regulaci využívání superpočítačů při vývoji umělé inteligence](#).

2. Správa klastrů: Soubor dovedností a klíčové poznatky z Cluster Booster

Manuel Seuffert, člen týmu ECCP

Manuel Seuffert hovořil o svých zkušenostech s CBA a zdůraznil výhody školení na dálku a užitečnost poskytovaných nástrojů a rámců. Tematické workshopy a výměnu zkušeností považoval za obzvláště cenné a vyzdvihl význam příležitostí k navazování kontaktů. Manuel Seuffert poznamenal, že CBA pomohla rozšířit jeho chápání trendů a poskytla platformu pro učení se od jiných klastrů. Zmínil také, že zapojení více zaměstnanců do školení na dálku by mohlo zlepšit zkušenosti s učením, ačkoli to podléhá omezením CBA.

Manuel Seuffert rovněž zmínil význam příležitostí k navazování kontaktů, které CBA poskytla a které pomohly navázat kontakty a podpořit spolupráci mezi manažery klastrů. Poukázal na potenciální přínos zapojení více zaměstnanců do vzdálených školení, aby se maximalizovala zkušenost s učením, ačkoli to závisí na politice a kapacitě Akademie.

3. Osvědčené postupy od odborníků z praxe: Dovednosti pro řízení klastrů

Johan Wasberg, vedoucí odborník, Technologické centrum Merinova

Johan Wasberg, který se podělil o své bohaté zkušenosti z více než 26letého působení v energetickém klastru a společnostech zabývajících se energetickými technologiemi ve finském městě Vaasa, zdůraznil několik osvědčených postupů při řízení klastru. Zdůraznil, že je důležité orientovat se na zákazníka, aktivně naslouchat členům klastru a řešit jejich potřeby a úzká místa. Johan Wasberg zdůraznil zapojení správných lidí z firem, těch, kteří vidí spíše příležitosti než jen problémy, do rozvoje klastru.

Nastínil úspěšnou strategii, kterou použili a která spočívala v rozdělení strategie klastru do prioritních oblastí, jako je výzkum, vývoj technologií, zviditelnění na trhu a udržitelnost. Vytvořili tematické skupiny s klíčovými aktéry v každé oblasti, do kterých zapojili přibližně 80 lidí, a použili diagram rybí kosti k prezentaci a stanovení priorit svých strategií a opatření.

Johan Wasberg také doporučil, aby se mluvčími klastrů stali vysoce postavení generální ředitelé, kteří odešli do důchodu, a to díky jejich rozsáhlým kontaktům a schopnosti zajistit financování. Zmínil se o pořádání významných akcí, jako je každoroční tematický energetický týden, s cílem zvýšit viditelnost a zájem spíše než menších, častých akcí. Jako zásadní postupy byly rovněž vyzdvíženy pravidelné diskuse se členy s cílem porozumět jejich perspektivám a zlepšit model trojitě šroubovice - spolupráci mezi veřejnými orgány, podniky a univerzitami.

Pro internacionalizaci Johan zdůraznil význam spolehlivých místních partnerů na cílových trzích a zmínil úspěšnou spolupráci, například energetické dny v severní Africe. Zdůraznil také význam řádné dokumentace a komunikace pro získání značky excelence klastru, jako je zlatá značka, která zvyšuje viditelnost a uznání. Nakonec se vyslovil pro dobře fungující systém CRM a podělil se o přínosy pozorované při získávání zlaté značky, včetně zlepšení interní efektivity a nadšení členů.

4. Osvědčené postupy od odborníků z praxe: Komunikace

Nóra Szirmai, manažerka komunikace & Zsolt Keresztúri, manažer klastru, Innoskart

Nóra Szirmai a Zsolt Keresztúri ze společnosti Innoskart diskutovali o osvědčených postupech v oblasti komunikace pro řízení klastrů. Oba vysvětlili, že Innoskart funguje jako organizace pro řízení klastru i jako společenství členů klastru, což vyžaduje diferencovaný přístup k marketingu a budování značky. Zaměřují se na zvyšování viditelnosti a prestiže, zvládnutí složitosti propagace systému podpory a vytváření sítí spíše než jednoduchého produktu nebo služby. Přestože Innoskart postrádá rozsáhlou komunikační strategii, stanovuje si dosažitelné a měřitelné cíle, marketing klastru jako vysoce prestižní komunity a zároveň propaguje odborné znalosti a obchodní kompetence svých členů.

Nóra, manažerka pro komunikaci, na úvod zdůraznila dvojitou povahu marketingu klastru, který zahrnuje propagaci jak řídicí organizace klastru, tak komunity členů klastru. Upozornila na nutnost silné identity značky a na výzvy spojené s aplikací tradičních komunikačních strategií na komplexní a vzájemně propojený systém podpory a vytváření sítí.

Nóra Szirmai zdůraznila, že sice nemají rozsáhlou komunikační strategii, ale stanovují si dosažitelné a měřitelné cíle. Jednou z jejich hlavních výzev je propagace odborných znalostí a obchodních kompetencí jejich členských organizací potenciálním partnerům. Poukázala také na to, že nedostatek konkurence může bránit rozvoji, protože klastry nemusí cítit tlak na inovace. Proto se zaměřují na komunikaci svých hodnot i bez bezprostředních konkurentů.

Nóra Szirmai popsala snahu o vytvoření značky, která zahrnovala změnu názvu z ICT Cluster na Industrial Digital Cluster, aby bylo jasné jejich zaměření a zdůrazněna jejich odbornost. Přijali strategii příchozího marketingu, která upřednostňuje obsahový marketing s cílem přilákat a vzdělávat své publikum. Tato strategie zahrnuje blogy, webináře, videa a sociální média, aby se vytvořila komunita a zvýšila viditelnost.

Vysvětlila, že zatímco kdysi byly blogy hlavním nástrojem obsahového marketingu, nyní se přesunuly k podcastům a videím, aby zaujaly své publikum, kterému chybí čas. Vytvářejí profesionální marketingová videa, videa o předávání znalostí a videa o osvědčených postupech, do kterých jsou zapojeni vývojáři a uživatelé technologií. Kromě toho připravují sérii přeshraničních akcí na podporu přenosu znalostí a vzájemného učení mezi evropskými klastry.

Zsolt Keresztúri, manažer klastru, dodal, že jejich komunikační úsilí není záležitostí jednoho člověka, ale vyžaduje týmové úsilí. Podělil se o to, že účast na evropských projektech jako vedoucí komunikace obohatila jejich přístup, a zdůraznil význam příležitostí k navazování kontaktů, které poskytují akce jako Cluster Booster Academy. Zsolt Keresztúri zdůraznil, že pro efektivní řízení klastrů je zásadní neustálé vzdělávání a přizpůsobování se novým komunikačním trendům.

Během diskuse Nóra Szirmai potvrdila, že k řešení komunikačních problémů a zapojení členů je třeba využívat semináře a setkání. Zdůraznila význam neustálého komunikačního úsilí a učení se z amerických a evropských osvědčených postupů. Nóra Szirmai vyzdvihla strategický přechod od tradičních blogů k podcastům a videím, které odpovídají preferencím jejich cílové skupiny, což odráží přizpůsobivost klastru a jeho závazek k efektivní komunikaci. Zsolt Keresztúri dodal, že řízení komunikace je společným úsilím, a hovořil o jejich zapojení do evropských projektů, přičemž zdůraznil přínosy profesního rozvoje a možností navazování kontaktů.

Na závěr Nóra Szirmai a Zsolt Keresztúri nastínili, že silná identita značky, obsahový marketing, přizpůsobení se novým komunikačním formátům a týmová práce jsou základními postupy pro efektivní komunikaci klastru. Zdůraznili také, že je důležité se neustále přizpůsobovat a učit, aby zůstali relevantní a efektivně zapojili své cílové publikum.

5. Možnosti financování

- [I3 Instrument: Capacity Building Strand 2b](#): uzávěrka 14. listopadu 2024
- [I3 Instrument: Strand 1 and 2a](#): uzávěrka 5. prosince 2024
- [BUILD UP Skills – Upskilling and reskilling interventions for building decarbonisation](#): uzávěrka 19. září 2024
- [Expanding Academia-Enterprise Collaborations](#); uzávěrka 19. září 2024
- Příležitosti pro malé a střední podniky - EUROCLUSTERS: [dostupné na ECCP](#)