

ARAZOETAN DAGOEN TEKNOLOGIA ZENTRO BATEN 10 AGINDUAK

Posted on 01/04/2011 by Naider



Nik [laguna](#), bizitza honetan bizirik irauteko gauzarik onena Garizuman Jainkoa jotzea bezala itsusia izatea dela dio, zapore nazkagarria eta adar erreak bezalako usaina dutenak. Noski, izaki polit horietaz ari da, zeinen itxura xarmagarriak edo azal distiratsu gutzietuak desagertzeko zorian jarri dituen, baina errealitatea da egoera gogorra egiten denean, espezie guztiek beren biziraupen estrategiak garatzen dituztela modu batean edo bestean. .

[Hitz egin dezagun berriro akatsei buruz](#)? Beno ez, oraingoan ez gara zomorroi buruz hitz egingo, desagertzeko arriskuan dauden espezieei buruz baizik eta, zehazki, azken urteotan bizirik irauteko zein kolorez hartu behar duen ez dakien espezie bati buruz. Nori buruz ari naiz? Ba bai, zentro teknologiko txikietatik.

Horietako bat bazara, badakizu zertaz ari naizen. Besteak beste, krisiak laguntza publikoen murrizketa nabarmena ekarri du eta enpresa pribatuek euro bat jaitsi baino lehen poltsikoari birritan begiratu. Horrez gain, maelstrom honetan [fusioen](#), [lankidetzak](#) [hitzarmenak](#) eta < a jaiotzak href="http://www.sciencebusiness.net/news/74886/UK-government-announces-first-Technology-and-Innovation-Centre" target="_blank" rel="noopener">haurtxo handiak eta ondo elikatuak , zentro teknologiko txiki bat izateak izugarria da.

Nola iraun baliabideak gutxitzen direnean eta lehia gu baino handiagoa denean?

Lehen agindua: aurkitu maite zaituen babeslea

...esan dudana bezala [abestia](#) "eta zure burua izan dadila hozkailu osoa".

Patroi hitza latinezko *patronus*etik dator, defendatzailea, babeslea esan nahi duena. Patron eta Parasite letra berdinekin hasten dira, baina ez dute gauza bera esan nahi. Zentro txikia bazara, inoiz baino garrantzitsuagoa da Patroi-Canapeaz (patronagoetan urtean behin bakarrik agertzen direnak, otarrainxka koktela jan eta alde egiten dutenak) eta Patroi-Banpiroak (konbentzitura daudenak) ahaztea. doako zerbitzu-hornitzaile xarmagarria zarela).

Proba laborategi edo antzeko zerbitzu izatetik eboluzionatu den zentro teknologikoa bazara, eta orain puntako teknologia eta ezagutza sortzen saiatzen bazara, ingura zaitez erabil dezakezun erlazio-kapital ona duten eta mugitzen diren enpresak ordezkatzeko dituzten bezeroez. zuk zeuk ezarri duzun xede-bezeroen zirkuluan, eta zure sektorea ondo ezagutzen dutenak. Aholku onak emango dizkizute, baliabideak emango dizkizute eta lehen mailako zentroa izaten lagunduko dizuten jarduteko jarraibide batzuk emango dizkizute.

Elkarte bat bazara, aholku bera eska diezaiokezu zure Zuzendaritza Batzordeari.

Bigarren agindua: izan aitaren administrazio publikotik independentea

Publikoa edo pribatua izan, eta zein autonomia-erkidegotan kokatuta zauden kontuan hartu gabe, administrazio publikoaren laguntza handiagoa edo txikiagoa da, baina, kasu guztietan, krisiak aurrekontu publikoen murrizketa eragin du eta horrek ere administrazio eskuzabalagoak euren zentro teknologikoak pikor susmagarri gisa ikusten hasten dira.

Dena den arren, finantzaketa ez lehiakorra duen zortedunetako bat bazara, erabil ezazu zeure burua entrenatzeko. Inbertitu finantzaketa hori ezagutza espezializatuagoa sortzen lagunduko dizuten ikerketa-proiektuak egiteko. Zenbat eta gehiago jakin, orduan eta zerbitzu hobea emango diezu zure enpresei eta orduan eta ospe handiagoa eta administrazioarekiko autonomia.

Saiatu zure tokiko eremutik kanpo finantzaketa lehiakorra lortzen. Zure neurriak ez badizu halako proiektu handietara sartzen uzten, elkarlanean aritu (ikus Seigarren Agindua). Zu baino trebatuago dauden pertsonekin proiektu handiagoetan parte hartzeak, finantzaketa eskaintzeaz gain,

etorkizunean eskaintzen dituzun zerbitzuen maila areagotuko duten ezagutza eta teknologia berriak sortzeko aukera emango dizu, eragileen mapan kokatuko zaitu. ikertu alor honetan eta zure harreman-kapitala hobetuko du etorkizuneko kolaborazioetarako. Proiektu hauetan sartzea erraztuko dizun zerbait Bosgarren Agindua da: espezializatzea. Ez da beharrezkoa (edo posible) denetan ona izatea, nahikoa da proiektuari balio diferentziala ematen dion zerbaitetan onena izatea.

Ustiatu zure emaitzak. Nire ingeleseko irakasleak txikia nintzenean esaten zidanez "ez izan lotsa hitz egiteak uste baino gehiago dakizulako". Uste baino gehiago ere ekoizten duzu. Berrikusi aldian-aldian zure I+G proiektuak eta aztertu haietako zein gauza daitezkeen produktu eta zerbitzuetan etekin berriak suposatzen dituztenak. Aztertu patente bat, lizentzia bat eskatzeko edo emaitza ustiatzeko aukera enpresa berri bat sortuz. Batzuetan ikerketa-proiektuak finantzaketa agortzen direnean amaitzen dira eta haien emaitzak ustiatu baino lehen, proiektu berrien finantzaketa bilaketak zure egunerokoa jaten du eta ez duzu azken urrats hau emateko dirurik edo denborarik. Zure kasua bada, jakin badaudela finantzaketa-programa espezifikoak, patente-eskaera bat finantzatzen lagunduko dizutenak edo enpresa berri bat martxan jartzeko beharrezko izapideak. Prozesu horretan lagun zaitzaketen profesionalak ere badaude (adibidez, gu).

Patente batek, lizentzia batek edo enpresa berri batek zure ordeztu hitz egiten dute (eta ondo hitz egiten dute), zure bezeroei zerbitzu-zorroa zabaltzeko aukera ematen dizute, ezagutza eta teknologia sortzeko zentro gisa kokatzen zaituzte eta, azkenik, laguntzen dute. zu finantzatzen jarraitzeko administrazio publikoaren eskakizun nagusietako bat betetzea: emaitzak izatea.

Hirugarren agindua: ezagutu zeure burua

Nora zoazen ez badakizu, edonon amaituko duzu. Hartu behar duzun denbora hiru galdera handiei erantzuteko: nor naiz?, nondik nator?, nora noa?.

DAFO analisia euli zaparrada bat bezalakoa da: Jurasikoko tresna bat da, baina oraindik izugarri eraginkorra da. Jarri zuri-beltzean zure ahuleziak eta indarguneak, eta arakatu zure ingurunea zerk mehatxatzen zaituen eta aukerak nora hegan egiten duen ikusteko. Estrategia proaktiboak, iraingarriak eta errektiboak prestatu, denboran sailkatu eta haietako bakoitza burutzeko behar dituzun ekintzak eta baliabideak aukeratu. Izan zure kontzeptu estrategiko nagusiak oso argi eta presente: misioa, ikuspegia, balioak eta helburuak.

Grandmaster [Savielly Tartakower](#) esan zuen bezala: "Taktika zer egin daitekeen jakitea da. zerbait, estrategia ezer egin ezin denean zer egin jakitea da". Krisi egoera honek itotzen bazaitu eta ezin duzula ezer egin uste baduzu: estrategia.

Laugarren agindua: ezagutu itzazu

Eta esaldi bonbartsuez ari garenez, The Godfather-en bigarren zatian > badaude maite dudak bat: "Eutsi zure lagunak gertu, baina zure etsaiak are hurbilago". Begiratu eta jakin nork zer egiten duen, nola egiten duen, zerrekin egiten duen eta zergatik egiten duten zuk baino hobeto. Aztertu zurekin zerbait komunean duten barruko eta kanpoko zentroak eta ikasi haien esperientzietatik, bisitatu (normalean zentroak pozik irekitzen dira ateak eta zer egiten duten erakusten), elkarlanerako aukerak bilatu eta martxan jarri.

Ondo aztertu zure bezero potentziala den enpresa-ehuna, ez zaitez mugatu zure sektore bereko enpresetara eta arakatu zurearen guztiz desberdinak diren sektoreetako enpresetan garatu ditzakezun teknologiak eta ezagutzak aplikatzeko aukerak. Zure adituen ezagutza nahikoa izango da ziurrenik zure bezero potentzial guztiak nortzuk diren identifikatzeko, baina merezi du zu bezalako nazio eta nazioarteko zentroetako bezeroak zeintzuk diren berrikustea eta erakunde askok aldian-aldian argitaratzen dituzten etorkizuneko sektoreko joerei buruzko txostenak, hala nola, erakunde askok. [Industria Prospektiba Teknologikorako Behatokia](#) edo [Europako Batzordea](#), besteak beste. Horrez gain, autonomia erkidego ezberdinetako eragile pribatu eta publiko askok oso erabilgarriak izan daitezkeen zaintza teknologikorako tresnak eskaintzen dituzte.

Bosgarren agindua: enpresek maitemintzea

"Enpresek nigana etortzeko" politikak funtzionatu zuen Jesusentzat, baina ez dizu balio izango. Dagoeneko teknologia-hornitzaile finkatua, entzutetsua eta bikaina ez bazara, enpresek euren ekimenez zuregana hurbiltzeko itxaroten bazara, amaraunek jango zaituzte. Izan proaktiboa.

Aurkitu zure xede enpresak, bildu haiei eta haien sektoreari buruz ahal duzun informazio guztia, bisitatu, ezagutu zeintzuk diren haien beharrak, zerk kezkatzen dituen. Joan urrats bat gehiago eta erabili ikasi duzun guztia bihar zerk kezkatuko dituen jakiteko eta aurre egin beharko dieten arazoetarako konponbideak aurreratzen laguntzeko.

Egungo arazoetarako, eskainiezaiezu haien beharrei erantzuten dieten zerbitzu baliagarriak, teknologian eta ezagutzan zerbitzu intentsiboak, beste inork eman ezin dien balio diferentziala ematen dieten zerbitzuak. Izan bizkorra eta mantendu zure denboraren erritmoa: konpainiak ez du ezertarako balio eskopetaren esku uzten baduzu jada lehoiek jan dutenean.

Herrialde honetako enpresa-ehunaren %90 baino gehiago enpresa txiki eta ertainek osatzen dute, esperimintuetarako astirik eta diru askorik ez dutenak. Laugarren Agindua zorrotzasunez betetzen duzunez, zure sektoreko lehiakortasun-faktoreak zeintzuk diren oso ondo dakizula esan nahi du, eta Hirugarrena ere betetzen duzunez, I+G proiektuak antzemateko gaitasuna duzula esan nahi du. Etorkizunean beharko dituen gaitasunak garatzea edo bioi onuragarria den proiektu bat garatzeko lagun zaitzake. Nolanahi ere, enpresak zure ezagutzak eta teknologiak bere emaitzen kontuaren hobekuntzan bihurtzen direla ikusten duenean, zurekin kolaboratzeko errezeloa amaituko da. Hori erraza.

Beste gauza bat. Badakit soldatak ordaindu behar dituzula. Baina ez saldu maila baxuko aholkularitza. Badakigu berrikuntza-agendak eta EFQM-ak inork baino hobeto sal ditzakezula, baina ez da horretarako zaudela. Askoz anbizio handiko patu baterako sortu zinen. Eta, dena den arren, behin-behinean egitea beste aukerarik ez baduzu (soldatak aldi-aldi ordaintzea praktika on bikaina da, gaitzetsi asmorik ez dudana), ez ezazu aholkularitza deitu. Ezagutza-zerbitzu aurreratuak, adibidez, egokiagoak dira. Edonola ere, pentsa enpresek maila baxuko zerbitzu-hornitzaile gisa hautematen zaituztela, zaila izango zaiela zuegan konfiantza izatea kontratu bidezko ikerketa-proiektu bati edo puntako teknologiaren transferentziari ekiteko.

Seigarren agindua: espezializatu

Frantsesek diote ezin dela ardo-zapa betea eta amaginarreba mozkortua izan. Zentro teknologikoen hizkuntzara itzulita, esan nahi du zure langileetan 15 pertsona badituzu eta 15 espezializazio arlo badituzu, duzuna arazo handia dela.

Ezagutu zure merkatu errealak eta potentzialak eta bideratu zure I+G jarduera masa kritiko nahikoarekin beste eragileengandik bereizteko eta zure jardun-esparruan modu ikusgarrian kokatzean. Badakizu: gehien daukana ez da alaiagoa, gehien espezializatzen dena baizik :-)

Zazpigarren Agindua: saretu eta elkarlanean aritu

Zure taldean ez duzu onena alor guztietan. Ez duzu nahikoa aurrekonturik nahi duzun ekipamendu guztiak muntatu eta desiratzen dituzun proiektu guztietara sartzeko.

Nola konpondu dezakezu arazo hau?

Zure masa kritikoak zentzuz uzten dizun baino lerro gehiago garatu ahal izateko modu bat da zure ekintza-erradioa zabaltzea eta atzerritik bakarrik egin ezin zenituzkeen sare batean proiektuak garatzeko ahalmenak erakartzea. Unibertsitate, ikerketa zentro, zentro teknologiko eta enpresetan gaitasun oso interesgarriak daude, nahi dituzun baina ezin dituzun proiektuak aurrera eramaten lagun zaitzakete. Sortu sareak eta haiekin elkarlanean aritu.

Lankidetzak eta sinergiak, aliantza sendoak eta zure ingurunean eragileekin ulermenerako guneak sustatzea. Aprobetxatu zure inguruko gaitasunak eta ezagutzak gehiago hazteko eta zuk zeuk baino

urrunago joateko.

Zortzigarren agindua: ez hazi ero bezala

Erantzukizunez eta iraunkortasunez hazi, zure estrategian aurreikusitakoarekin bat etorri eta zure inguruan gertatzen ari denarekin edo etorkizunean gertatuko denarekin bat etorri (adibidez, ez kontratatu pertsona zure enpresak hala diolako) plan estrategikoa, ikaragarri utziko zaituen finantza krisi bat datorrela sumatzen baduzu).

Duela egun batzuk [McKinsey Starbucks-eko Starbucks-i egindako elkarrizketa bat irakurri nuen > "diziplinaz hazi" beharraz hitz egiten zuenari. Besteak beste, esan zuen: "Hazkundera estrategia gisa pentsatzen duzunean, erakargarri bihurtzen da, mendekotasuna. Baina hazkundera ez luke estrategia bat izan behar, hazkuntza taktika bat da".](#)

Hazten zaren heinean, kontuan izan zure langileen tamaina ez ezik, zure beharrak, zure erronkak eta zure barne kultura eta filosofia ere aldatzen direla.

Bederatzigarren agindua: jendea zaindu

Zure erakundearen jendea GARRANTZITSUena dela esatea, jendea zure erakundearen ARELA esatea, jendea zure erakundearen ZENTROA dela esatea da ziurrenik arlo honetan lan egin zuenetik entzun dudana hipokresiarik gezurren eta zinikoen. Zenbat eta urrunago egon erakunde bat bere jendea errespetatzen, orduan eta gehiago errepikatzen du.

Ez esan inoiz.

Egin ezazu.

Inguratu zaiten uneoro aurreikusten duzun aurrekontuarekin ordaindu dezakezun bere arloko pertsona onenekin. Espezializazio-esparruan bikaintasun maila hobetzeko beharrezkoa den guztia egitera bultzatzen ditu. Ahal duzun guztietan, sustatu haien parte hartzea era batera edo bestera eragiten dieten prozesuetan, bereak senti daitezkeen eta, era berean, sustatzeko.

Ikasteko gaitasuna eta, gainera, autokritika, malgutasuna, aldaketarako jarrera irekia, sormena eta zure taldea osatzen duten guztien aitortza sustatzen ditu. Gogoratu soldata justua garrantzitsua dela baina ez dela dena.

10. iradokizuna: deitu iezaguzu.

Azken agindua gonbidapena da. Naideren zentroen estrategia eta funtzionamendua ondo ezagutzen dituen giza talde bat dugu, zuek bezala. Administrazio publikotik beste zentro batzuetarako estrategiak eta laguntza politikak garatu ditugu, zentro teknologikoen bat-egite prozesuetan parte hartu dugu, ikerketaren emaitzak etekin bilakatzen lagundu dugu eta krisi eta hazkunde garaian erantzun zehatzak diseinatu ditugu. Entzun egingo zaitugu eta zure eskura jarriko ditugu gure ezagutza, esperientzia eta denbora guztia.

Zu ezagutzea gustatuko litzaiguke.

There are no comments yet.