

**Dialog techniczny poprzedzający wszczęcie postępowania w sprawie wyboru partnera prywatnego pełniącego funkcję Operatora budynku A Klastra Innowacji Społeczno-Gospodarczych Zabłocie 20.22 w Krakowie.**

*Prosimy o zwięzłe sformułowanie koncepcji Klastra*

1.	Forma organizacyjno-prawna Operatora	Umowa (koncesja na okres co najmniej 10 lat) podpisana przez miasto z jedynym operatorem. Pozwoli to na usprawnienie procesu zarządzania i podejmowania decyzji na linii miasto – operator. Operatorowi powinna zostać zagwarantowana możliwość podzlecania zadań podmiotom/osobom trzecim. Alternatywą może być konsorcjum podmiotów. Wówczas zakres odpowiedzialności merytorycznej (zakres zadań) i finansowej konsorcjantów powinien być jasno zdefiniowany w umowie konsorcjum.
2.	Organizacja i formy działania	Operator powinien być odpowiedzialny za: rekrutację firm/użytkowników przestrzeni biurowych, sprawy administracyjne (zapewnienie funkcjonowania budynku i jego utrzymanie), organizację usług na rzecz najemców, organizację wydarzeń o charakterze networkingowym, w tym nawiązywanie współpracy lokalnej, regionalnej, krajowej i międzynarodowej. W istocie powstać ma <i>kampus innowacji</i> , który prowadzony będzie przez operatora, a jego użytkownicy będą beneficjentami działań podejmowanych przez podmiot prowadzący.
3.	Formy nadzoru nad działalnością Operatora	Przedstawianie rocznego planu rzeczowo-finansowego. Monitoring i raportowanie roczne o poziomie realizacji zakładanych wskaźników. Przygotowywanie treści raportowanych do jednostek współfinansujących klastery.
4.	Analiza SWOT	<p><u>mocne strony:</u> Lokalizacja w szeroko rozumianym centrum miasta o dużym potencjale rozwojowym. Atrakcyjne powierzchnie biurowe w doskonałej lokalizacji. Łatwa dostępność komunikacji publicznej. Bliskość uczelni wyższej. Dzielnica o potencjale do rozwoju innowacji i kreatywnych rozwiązań.</p> <p><u>słabe strony:</u> Ograniczone możliwości powierzchniowe. Brak dedykowanej powierzchni do prowadzenia tzw. prac brudnych (prototypowni/warsztatowni), brak klimatyzacji w budynku, niewielki parking współdzielony z innymi podmiotami (problemy w zarządzaniu miejscami parkingowymi).</p> <p><u>Szanse:</u> Stworzenie ekosystemu innowacji poprzez metodę kokreacji z potencjalnymi użytkownikami/beneficjentami. Współpraca z miastem. Przestrzeń do networkingu i pracy kreatywnej. Kawiarnia – miejsce do pracy i spotkań.</p> <p><u>Zagrożenia:</u> Rozumienie „klastra” w sposób dosłowny jako sformalizowanej grupy i instytucjonalizowanej formy działalności. Zbudowanie pozycji „klastra” będzie wymagało czasu i przekonania beneficjentów do koncepcji jego funkcjonowania. Konkurencja – inne lokalizacje powierzchni biurowych w centrum miasta. Postcovidowa zmiana w modelu pracy przedsiębiorstw (praca zdalna i praca hybrydowa).</p>
5.	Misja i wizja Klastra	Stymulowanie przedsiębiorczości, innowacji i kreatywności przy użyciu

		<p>różnorodnych narzędzi poprzez szyte na miarę podejście do specyfiki klastra. Operator powinien jako wartość dodaną wykorzystać zasoby i narzędzia funkcjonujące w ramach jego dotychczasowej oferty i portfolio (living lab, inkubator, akcelerator, wraz z ofertą mentoringu, coachingu etc.). Oferowana przestrzeń biura powinna być przyjazna dla beneficjentów i dostosowana do ich potrzeb. Architektoniczne budynek „klastra” będzie przykładem udanego procesu rewitalizacji.</p>
6.	Struktura użytkowników Klastra	<p><u>opis grup docelowych:</u>          Beneficjentami działalności „klastra” będą mieszkańcy (w tym dzieci i młodzież), studenci, przedsiębiorcy, naukowcy i pracownicy sektora publicznego. Stworzona przestrzeń stanie się miejscem współpracy ww. i dialogu podejmowanego w procesie projektowania nowych usług lub produktów. Unikalne połączenie doprowadzi do skutecznej współpracy z korzyścią dla każdej z grup.</p>
7.	Koncepcja programowa Klastra**	<p><u>w strefie przedsiębiorczości:</u>          g)* Ulokowanie na terenie Klastra przedsiębiorstw we wczesnej fazie rozwoju i start-upów;          h) Stworzenie warunków dla inkubacji przedsiębiorczości, w szczególności przedsiębiorczości społecznej;          j) Wymiana i pozyskiwanie doświadczeń i wiedzy - budowanie sieci powiązań kooperacyjnych, wzrost interakcji przemysłu i rynku ze środowiskiem przedsiębiorców, w szczególności start-upów.</p> <p><i>*literowe oznaczenie zgodne z załącznikiem nr 2 do Ogłoszenia o zamiarze przeprowadzenia dialogu technicznego z dnia 18.11.2020 r.</i></p> <p><u>w strefie innowacji społecznych:</u>          a) Aktywizację mieszkańców i przedstawicieli trzeciego sektora na rzecz rozwijania społeczeństwa obywatelskiego poprzez zaangażowanie w działania organizacji pozarządowych, grup nieformalnych, inicjatyw lokalnych;          b) Umożliwienie dostępu mieszkańcom do zaawansowanych usług społecznych, doradztwa, szkolenia, działań edukacyjnych, wpływających na wzrost kompetencji kluczowych (rozwiązywanie problemów, praca w zespołach, integracja wokół zadania);          c) Wsparcie i animację oddolnej aktywności mieszkańców, poprzez udostępnianie pomieszczeń i innych zasobów materialnych, usługi szkoleniowe, doradcze, organizację wydarzeń;          d) Wypracowanie skutecznej formy współpracy pomiędzy mieszkańcami rewitalizowanej dzielnicy (Zabłocia) i przedsiębiorcami – społecznością lokalną, a zespołem zarządzającym inwestycją, projektującym i prowadzącym działania w siedzibie Klastra.</p> <p><u>w strefie miejskiej:</u>          e) Wzmocnienie i rozwój potencjału organizacji pozarządowych (NGOs) i społecznych;          i) Poprawa dostępu Miasta do know-how oraz innowacyjnych idei, rozwiązań, produktów, usług i technologii, możliwość uczestniczenia w fazie tworzenia i testowania rozwiązań istotnych dla rozwoju Miasta – możliwość wykorzystanie ich efektów i rezultatów dla wzrostu konkurencyjności, gospodarczego i społecznego rozwoju Krakowa;</p>
8.	Oferta usług i zachęt w	<p>Podstawową zachętą powinna być okazja to bycia częścią ekosystemu</p>

	Klastrze	<p>współpracy zgodnie z koncepcją poczwórnej helisy. Elastyczność wynajmu przestrzeni biurowych. Organizowane wydarzenia, hackathony, szkolenia, warsztaty. Inkubacja działalności firm. Testowanie i modelowanie rozwiązań przed podjęciem decyzji biznesowych.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Powierzchnie biurowe i konferencyjne (najem elastyczny, stawki cenowe uzależnione od poziomu dojrzałości przedsiębiorstwa);</li> <li>• Doradztwo (biznesowe, prawne, finansowe, inwestycyjne etc.);</li> <li>• Living Lab (kokreacja rozwiązań, testowanie produktów i usług we współpracy z mieszkańcami);</li> <li>• Wiedza ekspercka (dostęp do ekspertów i specjalistów na poziomie krajowym, międzynarodowym (ENOLL, IASP, EBN);</li> <li>• Networking (spotkania z ekspertami, naukowcami, inwestorami, samorządowcami etc.);</li> <li>• Warsztaty/ zajęcia dla dzieci i młodzieży zajęcia rozwijające, twórcze zabawy z użyciem nowoczesnej technologii.</li> </ul>
9.	Strategia marketingowa	<p><u>pozyskiwanie użytkowników:</u></p> <p>Tworzenie/kokreacja niepowtarzalnego ekosystemu innowacji (bliskość wielu instytucji i interesariuszy w jednym miejscu). Testowanie rozwiązań. Profesjonalna opieka mentorska i szkoleniowa. Elastyczne podejście. Z najmem użytkownik otrzymuje indywidulanego opiekuna i cały pakiet benefitów takich jak – kontakty, networking, kreatywne przestrzenie biurowe, możliwość udziału w projektach krajowych i międzynarodowych.</p> <p><u>zewnątrzna współpraca i sieciowanie:</u></p> <p>Dotychczasowe portfolio potencjalnego operatora – ekosystem. Otwarcie na nowe działania przy poznanej i renomowanej marce operatora. Współpraca z beneficjentami klastra przy pozyskiwaniu kontaktów. Skorzystanie z dobrych praktyk działania podobnych jednostek. Nowa perspektywa finansowania europejskiego – powołanie zespołu projektowego.</p>
10.	Finansowanie Klastra	<p><u>szacowane nakłady inwestycyjne: struktura i wielkość:</u></p> <p>Konieczne jest:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- zapewnienie klimatyzacji pomieszczeń biurowych i sal konferencyjnych oraz stref dostępowych do pomieszczeń;</li> <li>- wyposażenie sal konferencyjnych w sprzęt AV i nagłośnieniowy;</li> <li>- wyposażenie w meble: recepcji, wszystkich pomieszczeń biurowych, sal konferencyjnych i sal spotkań, kawiarni.</li> </ul> <p>Na podstawie danych uzyskanych od miasta na obecnym etapie (wgląd w projekt budowlany) bez projektu wykonawczego oraz wizji lokalnej brak jest możliwości oszacowania realnej wartości niezbędnych nakładów inwestycyjnych.</p> <p><u>oczekiwany mechanizm wynagradzania partnera prywatnego:</u></p> <p>Korzystanie z pożytków wynikających z umowy koncesji. Przychody z najmu, możliwość kształtowania polityki cenowej. Możliwość zlecania części zadań organizacjom pożytku publicznego. Możliwość realizowania przez operatora zadań publicznych na rzecz</p>

	UMK, w szczególności zadań związanych z pobudzaniem przedsiębiorczości i innowacji, animowaniem społeczności, rozwojem innowacji społecznych w sferze miejskiej.
	<u>planowane źródła/struktura finansowania:</u> Środki własne operatora.

*\* bez spacji*

*\*\* wybór spośród celów wskazanych w pkt. 7B Wstępnego opisu przedmiotu zamówienia – załącznika nr 2 do Ogłoszenia o zamiarze przeprowadzenia dialogu technicznego z dnia 18.11.2020 r.*