

PUBLIKACJA JUBILEUSZOWA

ideaPlace

Od coworkingu do biznesowego
centrum operacji specjalnych

WROCŁAW 2021

ŚWIAT NIE STOI W MIEJSCU

„**Jedynе co w życiu pewne to podatki i śmierć**”. To sentencja, którą powtarza swojemu synowi farmer z Teksasu po tym, jak pierwszy raz w życiu spotka się z wiosennym przymrozkiem. O zmiennym otoczeniu rozmawiają absolwenci studiów wyższych, kiedy orientują się, że muszą się przekwalifikować, aby znaleźć zatrudnienie. Z innej strony, zmiany trendów w zarządzaniu produkcją analizowane są przez rozluźniającego potajemnie guziki w zbytńo slim fit-owej koszuli managera korporacji zajmującej się robotyzacją. Zdanie przytoczone na początku powtarzały również w myślach gwiazdy rocka z natapirowanymi włosami, których kariery załamały się po tym, jak na początku lat '90 fala grunge przelała się przez morze popkultury.

Zmiana towarzyszy człowiekowi od zarania dziejów i dotyczy każdej jego działalności. Była powodem rozkwitu ludzkości, ale powodowała też upadki całych cywilizacji. Cyfryzacja oraz globalizacja gospodarki i społeczeństwa spowodowała jednakże, że dynamika obserwowanych zmian jest bezsprzecznie największa w historii. Można by nawet zaryzykować stwierdzeniem, iż słynne powiedzenie przytoczone na początku w bliskiej przyszłości straci swoją prawdziwość. Być może nawet śmierć kiedyś nie będzie pewna. Wszak wśród futurologów coraz częściej rozpowszechniane są koncepcje skanowania wspomnień i emocji oraz zapisywania ich na nośniku. Umożliwi to przeniesienie świadomości z ciała do bardziej trwałego ośrodka.

Świat zmieniał się zawsze. Jednak obecne zmiany są coraz bardziej dynamiczne. To, co kiedyś wydawało się w ewoluującym otoczeniu oazą stabilności, teraz zaczyna się przeobrażać.

Historia IdeaPlace to przykład poszukiwania inspiracji i możliwości w zmianach. To studium przypadku, jak elastyczne reagowanie na przeobrażające się makro i mikrootoczenie przekuwa się w rozwój i sukces organizacji.



Firma, której trzon stanowi **Ewa Rogoż** oraz **Jutta Hutsch-Kasprzyk** świętuje właśnie jubileusz **10-lecia działalności**.

To czas retrospekcji dotychczasowych osiągnięć i jednocześnie okazja do prześledzenia historii zmian w branży coworkingowej. Skutkiem ubocznym będzie też przybliżenie ciekawych tendencji oraz sytuacji w branżach, z którymi nasz bohater miał styczność. Wszak u podstaw dobrego coworkingu leży integracja wielu środowisk oraz wzmacnianie sprzężenia zwrotnego pomiędzy różnymi gałęziami biznesu.

Gdy dziesięć lat temu Ewa Rogoż zakładała IdeaPlace w stylowej kamienicy przy Placu Solnym we Wrocławiu coworking w Polsce raczkował. Rozumiany był jako usługa krótkoterminowego wynajmu przestrzeni biurowej dla freelancerów. Jednak autor pomysłu od początku wiedział, iż jego model biznesowy nie może opierać się wyłącznie na realizacji tej usługi (nawet jeżeli będzie stale udoskonalana). Na przestrzeni dziesięciu lat działalności firma konsekwentnie wprowadzała nowe koncepcje. Świeże pomysły umożliwiły klientom outsourcowanie zadań pozwalając na skoncentrowanie się na sednie swojej działalności. Takie podejście równoległe dało znaczną redukcję kosztów. Należy wspomnieć o sytuacjach, kiedy bez know-how jubilata, klienci w ogóle nie mogliby zrealizować zamierzonych celów albo ich realizacja byłaby oddalona w czasie.



Od początków istnienia realizacja podstawowych założeń biznesowych była uzupełniana o działalność integrującą biznes oraz akcje rozwijające świadomość ekonomiczną. Organizowane lub współtworzone były meetingi, których adresatem były lokalne i międzynarodowe firmy, freelancerzy oraz publiczne organizacje wspierające przedsiębiorczość.

Efektom tych działań było stworzenie siatki kontaktów biznesowych, której beneficjentem byli wszyscy, którzy zdecydowali się włączyć w inicjatywę IdeaPlace.

Na przestrzeni 10 lat działalności firma realizowała całą paletę zadań wykraczających poza usługę wynajmu powierzchni freelancerom:

- **Organizowała tworzenie oddziału zagranicznej firmy w Polsce:** rekrutowała pracowników, organizowała infrastrukturę biurową oraz informatyczną, koordynowała obsługę prawną i księgową, wspierała klientów w kontaktach urzędowych i załatwianiu niezbędnych formalności.
- **Oferowała w pełni wyposażone biura serwisowane.** Taka oferta zawiera pakiet usług umożliwiających klientowi ograniczenie swojego wkładu do absolutnego minimum. W ramach tej usługi proponowana jest wszechstronna obsługa administracyjna (recepcja, obsługa poczty, a nawet obsługa klienta i kontaktów z dostawcami), zapewnienie niezbędnej infrastruktury biurowej (meble, urządzenia biurowe, sale konferencyjne), serwis sprzątania, organizacja zaplecza socjalnego.
- **Udostępniała usługę wirtualnego biura.** Usługa ta daje możliwość rejestrowania działalności pod prestiżowym adresem. Ponadto przedsiębiorca może skorzystać z obsługi korespondencji przychodzącej, powiadomień o niej drogą mailową, skanowanie jej zawartości oraz archiwizacji. Dodatkowo IdeaPlace może zarządzać pocztą wychodzącą klienta.
- **Zapewniała usługę wirtualnej asystentki.** To usługa, która wyrosła z idei biura serwisowanego i przeniósła ideę delegowania obsługi administracyjnej na wyższy, zdalny poziom. Wirtualna asystentka może wykonywać czynności typowo administracyjne (prowadzenie kalendarza, organizacja spotkań, fakturowanie). W razie potrzeby możliwe jest wykonywanie zadań wymagających większego zaangażowania i wiedzy, np. koordynowanie procesów marketingowych, PR, kreacji stron www, a nawet zarządzanie obsługą prawną. Możliwa jest również obsługa klienta (e-mail, telefony). Wirtualna asystentka to agent od zadań specjalnych. W ramach tej usługi możliwa jest realizacja wszelkich zadań, na które klient nie ma albo czasu albo odpowiednich zasobów.

Realizowanie szytych na miarę, specjalistycznych usług nie byłoby możliwe bez posiadania w swoim arsenale coworkingowego wunderfaffe. Mowa o bronii, która powoduje, że nawet najbardziej wymagający (a z drugiej strony niezdecydowany) klient po chwili spędzonej z zespołem IdeaPlace staje się potencjalnym rekinem (a przynajmniej okoniem) biznesu. Mowa tu o elastycznie stosowanych kompetencjach miękkich, umiejętności identyfikacji, a nawet prognozowania przyszłych potrzeb klienta. Tak. Ostatnie zdanie nie jest koloryzowaniem. Zespół IdeaPlace potrafi uświadomić klientowi, czego ten potrzebuje, aby mógł w pełni rozwinąć swój potencjał.

Wszystko to spowodowało, że IdeaPlace dawno wykroczyło poza ramy coworkingu. Firmę należy określić jako **partnera**, dzięki któremu **klienci realizują swoją misję** nie dekoncentrując się błahostkami. Firma stwarza **mikroklimat**, dzięki któremu potencjalne przeszkody nie stanowią muru nie do przebicia - a raczej są **impulsem do rozwoju**. IdeaPlace oferuje **multidyscyplinarne wsparcie** i nie daje się zaskakiwać wyzwaniom. Jest również **animatorem lokalnego biznesu**, który trwale zapisał się na mapie wrocławskiej przedsiębiorczości.

DO STU PIORUNÓW, REKRUTOWI WYRASTAJĄ PAZURY!

Impulsem do rozwoju firmy był wzrost udziału „wolnych strzelców” w rynku pracy. Pierwsze kroki IdeaPlace to czas przenoszenia procesów biznesowych i zjawisk społecznych do internetu. To okres upowszechniania się social mediów oraz popularyzacji handlu elektronicznego. Nowe nośniki idei oraz wartości komercyjnych spowodowały przeobrażenia na rynku pracy. Dotychczasowe modele zatrudnienia musiały zostać wzbogacone o bardziej elastyczne formy, które umożliwiały dostosowywanie się do cyfryzacji. To, co cechowało IdeaPlace od początku, to postrzeganie klienta w szerszej perspektywie. Freelancerzy mogli nie tylko użytkować klimatyczną przestrzeń w kamienicy znajdującej się na wrocławskim Starym Mieście, ale dodatkowo zostali otoczeni swojego rodzaju biznesową opieką. Organizowane były akcje integracyjne, które pozwalały zarówno klientom, jak i samemu IdeaPlace na wymianę doświadczeń oraz budowanie siatki kontaktów (networku).

To z kolei przekładało się na rozwój samych klientów i stanowiło podwaliny pod budowę bazy specjalistów, z której IdeaPlace korzysta na co dzień. Dzięki efektowi synergii powstał rozbudowany, samonapędzający się system interakcji i biznesowych sprzężeń zwrotnych. System zakotwiczony był w przyjaznej i przytulnej przestrzeni, której sam klimat był inspiracją.



Organizacja i współtworzenie eventów okołobiznesowych we Wrocławiu odbywało się często przy udziale **Agencji Rozwoju Aglomeracji Wrocławskiej (ARAW)**. Misją organizacji jest pozyskiwanie inwestorów oraz realizowanie projektów wspierających współpracę w aglomeracji. IdeaPlace jest partnerem, który wspiera te cele. O szczególnej roli IdeaPlace w życiu gospodarczym Wrocławia mówi Magda Wypych pełniąca funkcję Project Managera w ARAW:

„IdeaPlace odgrywa ważną rolę w ekosystemie Wrocławia. Niezależnie od formy inicjatywy zawsze możemy liczyć na ich partnerstwo w realizowaniu naszych celów. Obserwując naszego partnera zarówno w trakcie wydarzeń pro-biznesowych, jak również śledząc historię jego projektów mamy przeświadczenie, że:

- *Sitą IdeaPlace jest wszechstronność i chęć niesienia pomocy w problemach, z jakimi stykają się przedsiębiorcy.*
- *Klient otrzymuje rozwiązania dostosowane do jego potrzeb. Firma potrafi zaoferować znacznie więcej niż usługi zapisane w jej oficjalnych prospektach reklamowych.”*

W trakcie dotychczasowej współpracy z ARAW zespół IdeaPlace wspierał promocyjnie takie wydarzenia, jak **Made In Wrocław, Startup Wrocław: Ewolucje**, oraz współtworzył inicjatywę **Creative Tech Solny**.

Należy zaznaczyć, że działania z zakresu współtworzenia wydarzeń nie ograniczały się jedynie do pomocy ARAW-owi. IdeaPlace było pomysłodawcą, a przez kilka kolejnych lat organizatorem **Wrocławskich Dni Coworkingu**. Z czasem energia oraz zdobyte doświadczenie zostały przeniesione z organizowanego przez siebie wydarzenia do globalnego eventu, jakim jest **Światowy Tydzień Przedsiębiorczości**.

Zakres tematyczny warsztatów był różnorodny, ale zawsze uwzględniał ważne i aktualne z perspektywy przedsiębiorców zagadnienia. Wśród tematów pojawiały się m.in. zagadnienia mocno wyspecjalizowane, jak: zakaz konkurencji, zarządzanie projektami, prawa autorskie, czy zagadnienia z tzw. kompetencji miękkich (np. zarządzanie zespołem i czasem).

Współpraca z organizacjami wspierającymi przedsiębiorczość była charakterystyczna dla wrocławskiego coworku od pierwszych chwil. Tego typu podejście jest strategią o dalekim horyzoncie - jednak wytrwałość i konsekwencja w jej realizowaniu pozwalają na osiągnięcie trwałych efektów biznesowych. Ewa Rogoż doskonale rozumiała, że aby zbudować silną markę nie można bać się działań, które być może nie przyniosą błyskawicznego wzrostu, ale w dłuższej perspektywie pozwolą stać się liderem branży.

Te uwarunkowania oraz fakt, iż jubilat doskonale rozumiał potencjał młodych przedsiębiorców (często będących jeszcze studentami) był spoiwem dla współpracy pomiędzy IdeaPlace, a Fundacją MANUS. Manus to organizacja założona w 1995r. z inicjatywy Samorządu Studenckiego Politechniki Wrocławskiej. Fundacja wspiera finansowanie studenckich projektów oraz ułatwia pierwsze kroki w biznesie. O historii współpracy Fundacji Manus z IdeaPlace mówi Kamil Nawirski, prezes Fundacji Manus w latach 2011-2016:

„Poznałem się z Ewą przy okazji grilla łączącego organizacje pozarządowe z biznesem. Szybko okazało się, że dzięki przypadkowemu spotkaniu nasze przedsięwzięcia mogą się wzajemnie wspierać i napędzać do rozwoju.

Jednym z projektów fundacji była pre-inkubacja. Umożliwiliśmy osobom z pomysłem na biznes prowadzenie działalności przez rok bez zbędnych formalności po to, aby mogły sprawdzić swój pomysł na działalność. Nasza współpraca z IdeaPlace, poza wynajmem sal szkoleniowych, w dużej mierze polegała na budowaniu sieci networkingowej. Sieć ta była budowana w oparciu o relacje pomiędzy beneficjentami naszej organizacji, Ewą oraz jej klientami. Z jednej strony, gdy nasi pre-inkubowani postanawiali kontynuować działalność jako przedsiębiorcy, często korzystali z przestrzeni coworkingowej lub z wirtualnego biura w „Idelce”. Z drugiej strony, dzięki bogatej sieci kontaktów Ewy, nasi podopieczni mieli możliwość rozwijania swoich biznesów dużo sprawniej. Pomimo, że formalnie usługą z jakiej korzystaliśmy było okazjonalne wynajmowanie sal szkoleniowych, to współpraca (szczególnie rozmowy z Ewą) była dla nas nieocenionym akceleratorem fundacyjnej misji.”

Wiedza na temat ewoluujących potrzeb klientów, którą IdeaPlace zdobyła wspierając wrocławskie wydarzenia i organizacje pro-biznesowe oraz dzięki wsłuchiowaniu się w klienta, stała się źródłem przewagi konkurencyjnej. Umożliwiła także na przewidywanie zmian w trendach, a tym samym planowanie rozwoju firmy w kierunku bycia wizjonerem branży coworkingowej. Wizjonerem, który współtworzy reguły gry, a nie jedynie dostosowuje się do otoczenia. W związku z powyższym działalność firmy została poszerzona o ideę biura serwisowanego. Nie miało to być jednak po prostu biuro, w którym wynajmujący otrzymuje jedynie gotową infrastrukturę oraz pakiet usług związanych z fizycznym prowadzeniem przestrzeni...



MŁODY WOJOWNIK PODNOSI RĘKAWICE

Pierwsze lata działalności IdeaPlace to okres, który jak wspomniano wcześniej nacechowany był upowszechnianiem się cyfryzacji oraz automatyzacji. Zjawiska te spowodowały konieczność przyspieszenia realizacji większości procesów w przedsiębiorstwach. Wynikało to z wyższej dynamiki zmian w ideach biznesowych, konsumenckich, społecznych i kulturowych popularyzowanych dzięki internetowi. Jednocześnie w Polsce i większości krajów świata stale rosły zasadnicze oraz pozapłacowe koszty pracy. Zjawiska te upowszechniły tendencje, które można było obserwować zarówno w polskich, jak i zagranicznych firmach:

- Drastycznie skrócił się cykl życia produktów i usług. Szybko zmieniające się trendy powodowały konieczność szybszego wprowadzania na rynek nowych rozwiązań. To z kolei powodowało konieczność relokowania lub tworzenia zespołów projektowych do wykorzystania lokalnych zasobów. Tego typu elastyczność była konieczna by efektywnie i konsekwentnie poszerzać i/lub modyfikować portfolio produktów oraz usług.
- Rosnące koszty pracy spowodowały tendencję do outsourcowania części procesów celem optymalizacji kosztów. Firmy szukały możliwości realizacji zadań poprzez współpracę zarówno z freelancerami, jak i z większymi firmami. Redukcja zatrudnienia wewnątrz organizacji powodowała wzrost liczby mniejszych podmiotów trudniących się realizacją outsourcowanych procesów. Rosnące koszty pracy wpływały również na geograficzne relokowanie całych przedsiębiorstw lub ich części.

Dodatkowo należy nadmienić, iż Wrocław stał się atrakcyjnym miejscem do przenoszenia działalności lub otwierania nowych oddziałów oraz tworzenia zupełnie nowych podmiotów z powodu:

- Dużego potencjału ludzkiego związanego z obecnością wysoko wykwalifikowanej kadry pracowniczej.
- Przyjaznej inwestorom atmosferze (kreowanej min. przez lokalny samorząd), z której Wrocław słynął już na początku transformacji w Polsce.
- Atrakcyjnego położenia oraz infrastruktury łączącej Wrocław z Niemcami oraz Czechami.

Opisane tendencje oraz uwarunkowania spowodowały, że tradycyjny model oparty na długoterminowym wynajmie bądź fizycznym posiadaniu biur został poddany gruntownej rewizji. Firmy poszukiwały elastycznego sposobu użytkowania powierzchni biurowych, aby w razie konieczności sprawnie dokonywać relokacji. Dodatkowo stale monitorowały wewnętrzne procesy pod kątem możliwości ich outsourcingu.

IdeaPlace trafnie zdiagnozowała potrzeby rynku i wprowadziła usługę wynajmu biur serwisowanych poszerzoną o krojony na miarę pakiet usług wsparcia biznesu. Ze względu na szeroki wachlarz kompetencji i doświadczeń szereg działań firma realizowała środkami własnymi. Natomiast serwis, który nie mógł być realizowany przy użyciu zasobów własnych, firma organizowała dzięki konsekwentnie budowanej sieci networkingowej.

Pierwszym znaczącym sukcesem w zakresie wynajmu biur serwisowanych, była współpraca z globalnym przedsiębiorstwem NESTLE PURINA mającym oddziały w dwudziestu pięciu krajach świata. Kooperacja miała miejsce w latach 2013-2014. Lider produkcji karm dla zwierząt zakupił w owym czasie grunt w Nowej Wsi Wrocławskiej oraz rozpoczął projekt budowy fabryki w koncepcji Greenfield (inwestycja bezpośrednia, realizowana w terenie dotychczas niezabudowanym i bez jakiegokolwiek infrastruktury). Klient nie dysponował zapleczem organizacyjnym, aby realizować projekt i jednocześnie był w sytuacji, kiedy stworzenie i efektywne rozwijanie struktur było kluczowym czynnikiem determinującym sukces. IdeaPlace nie tylko zorganizowała w pełniumeblowaną przestrzeń do rozrastającego się zespołu, ale również:

- Zapewniła obsługę administracyjną.
- Umożliwiła skorzystanie ze swojej rozległej sieci networkingowej (co miało istotne znaczenie w sukcesie projektu).
- Koordynowała współpracę z lokalnymi organami samorządowymi, dzięki czemu inwestycja była sprawnie realizowana od strony formalnej.
- Pośredniczyła w kontaktach z dostawcami (np. koordynowała dostawę mebli biurowych od uznanego szwedzkiego producenta).
- Koordynowała pod względem technicznym i logistycznym procesy rekrutacyjne poprzez profesjonalną oprawę recepcyjną.

W efekcie współpracy z IdeaPlace zespół klienta rozrósł się z dwóch do czterdziestu pięciu osób, a biura firmy stały się centrum dowodzenia dużej, międzynarodowej kampanii (która zakończyła się zwycięstwem).

Wsparcie dzięki któremu Nestle Purina mogło przebrnąć przez złożony proces budowy swojej siedziby opisuje Katarzyna Urbańska, Multipacking Manager:

„Wchodząc z inwestycją do zupełnie nowej lokalizacji bardzo cenne jest "plastyczne" wsparcie. Kiedy ruszyliśmy z budową fabryki we Wrocławiu nie mieliśmy na miejscu żadnego zaplecza organizacyjnego. Na tym newralgicznym etapie IdeaPlace przede wszystkim skutecznie prowadziło nasze biuro i sprawy administracyjne. Dało też elastyczny dostęp do sal dla zarządzających i partnerów przyjeżdżających z różnych krajów. Zawsze, jak potrzebowaliśmy konkretnie przygotowanych pomieszczeń pod rekrutację, organizacji spotkań dla delegacji z centrali czy bezpośrednich kontaktów do odpowiednich osób z instytucji - dostawaliśmy to, co było potrzebne. Otwartość Ewy i Jutty na wyzwania, dbanie o pozytywną atmosferę, ich pro-aktywność sprawiły, że nasza aklimatyzacja w stolicy Dolnego Śląska przebiegła bardzo sprawnie”.

Nestle było kamieniem milowym, który pokazał, jaka siła drzemie w kompetencjach IdeaPlace, a w szczególności jakości ich biur serwisowanych i wsparcia asystencko-reprezentacyjnego.



(Źródło: www.nestle.pl)

Nasz bohater potrafił sprostać zadaniom wymagającym twardych kompetencji. Na całokształt jego charakteru składają się jednak również kompetencje miękkie. Bez nich nie można byłoby stworzyć ciepłej, domowej atmosfery, w której jego przyjaciele mogą oddać się twórczej pracy oraz nawiązywać nowe relacje. Celowo użyto określenia „przyjaciele”. Przyjaźń to bardzo często właściwe określenie relacji, jakie łączą IdeaPlace i jej klientów.

Dobrym przykładem takich zażyłości jest współpraca w latach 2012-2014 pomiędzy jubilatą, a obecnie międzynarodową organizacją wspierającą działalność biznesową kobiet (szczególnie w branży IT) - **GEEK GIRLS CARROTS**. O niezwykle ciepłej relacji Geek Girls Carrots z IdeaPlace mówi Katarzyna Marchocka, CEO Geek Girls Carrots:

„IdeaPlace zostało nam polecone przez znajomych z branży. Fakt, iż miało to miejsce na początku ich działalności świadczy o tym, że pomimo krótkiego stażu „Idetki” szybko wypracowały sobie renomę miejsca unikalnego pod względem integracji biznesu. Z naszej perspektywy dodatkowym atutem był fakt, iż miejsce to zarządzane było przez kobiety, co wpisywało się w wartości, które reprezentuje nasza organizacja.

IdeaPlace było dla Geek Girls Carrots czymś więcej niż tylko miejscem spotkań. Była to również społeczność, dzięki której uczestniczki naszej organizacji mogły rozwijać swoją działalność. Ze względu na pro-przedsiębiorczy klimat miejsca wiele naszych koleżanek postanowiło skorzystać z biura coworkowego oraz organizować tam swoje eventy. W IdeaPlace zawsze można było spotkać kogoś biznesowo interesującego, a klimat miejsca był przyjazny i dawał poczucie rodzinnej atmosfery. W efekcie nasza organizacja rozrastała się o nowe członkinie, które nas tam poznawały. To książkowy przykład dobrze prowadzonego networkingu. Współpraca z „Idetką” była dla nas jednym z pierwszych kroków do stania się organizacją o globalnym zasięgu.

Tę współpracę rozpatrujemy jednak nie tylko w kategoriach przedsiębiorczych. Myślimy o niej w kategoriach zawierania przyjaźni. Dzięki niej przedsięwzięcia biznesowe mają głębszy i bardziej trwały charakter.”

NIE CZAS NA PRZEPUSTKĘ !

Pomimo dynamicznego rozwoju w początkowych latach działalności, licznych doświadczeń oraz zdobycia renomy elastycznego integratora lokalnego biznesu IdeaPlace nie spoczęła na laurach. Doświadczenie pokazuje, że wiele firm, których początkowa działalność charakteryzowała się innowacyjnością oraz tendencją do wyróżniania się na rynku z biegiem czasu traciło impet. IdeaPlace uniknęła zamknięcia się w klatce własnych standardów dzięki stałemu przepływowi energii biznesowej. Kontakty z przedsiębiorcami i freelancerami z różnych środowisk zapewniały świeży dopływ inspiracji i wiedzy. Wymiana doświadczeń i pomysłów działała zresztą w obie strony. Z jednej strony IdeaPlace zaskakiwała klientów możliwością prowadzenia niektórych ich procesów, a z drugiej strony poznawała specyfikę ich działalności - poszerzając tym samym swoje horyzonty. Taka sytuacja umożliwiła właścicielowi biura, jak i jego pracownikom na uniknięcie efektu wypalenia i utrzymanie tendencji do doskonalenia się.

Przykładem elastyczności i utrzymania wysokiego standardu w okresie dojrzałości jest rozpoczęta w wakacje 2020r. współpraca z firmą CLEVELL AI, która zajmuje się produkcją urządzeń i świadczeniem usług opierających się na sztucznej inteligencji. O swoich doświadczeniach w korzystaniu z biura serwisowanego opowiada właściciel, Grzegorz Tymiński:

„Wynajmujemy w IdeaPlace biuro serwisowane. Dzięki tej usłudze nie musimy zatrudniać ani sekretarki, ani personelu sprzątającego. Ja i moi pracownicy do pracy przynosimy wyłącznie laptopy. Cała infrastruktura jest nam zapewniana. Co istotne, mieliśmy dość specyficzne wymagania odnośnie funkcjonowania sieci. Nasze prośby zostały zrealizowane bez zaangażowania z naszej strony. Poziom wsparcia technicznego był na poziomie niespotykanym w innych przestrzeniach coworkingowych.

IdeaPlace podpowiadało nam również, jak należy realizować pewne procesy, dzięki czemu organizowanie biura było podążaniem najszybszą, najbardziej optymalną trasą. W bieżącej pracy doceniam to, że nie muszę tracić czasu na wizyty na poczcie. Doceniam to, że mogę skupiać się na istocie swojej działalności. Cały ogół spraw organizacyjnych jest załatwiany za mnie i to daje mi wolność. Nieocenionym elementem cechującym naszą współpracę jest możliwość korzystania z rozbudowanej siatki kontaktów IdeaPlace. Byliśmy kontaktowani z potencjalnymi klientami i inwestorami. Można zatem stwierdzić, że pasją IdeaPlace jest łączenie biznesów ze sobą. Takie podejście jest ich cechą szczególną”.

Wszechstronne i elastyczne podejście do potrzeb klienta, jak również konsekwencja w rozwoju kompetencji powodowały, że liczne były przypadki, gdy klienci rozwijali się wraz z IdeaPlace, a współpraca miała charakter wieloletni. W takich wypadkach partnerzy zamawiali nowo-oferowane usługi pojawiające się wraz z rozwojem bohatera artykułu. Oczywistym jest, że tego typu zależność jest niezwykle pożądanym zjawiskiem biznesowym. Wynika to z efektu sprzężenia zwrotnego w zakresie przekazywania wiedzy, doświadczenia i koncepcji. Opisywana sytuacja jest dowodem, że IdeaPlace osiągnęła dojrzałość biznesową. Dojrzałość ta jest następstwem stosowania strategii rozwoju opartej na konsekwentnym budowaniu sieci networkingowej. Przykładem takiej wieloletniej współpracy jest relacja z firmą BRASSWILLOW, która zajmuje się organizacją szkoleń Scrum. O dojrzałej relacji biznesowej z IdeaPlace opowiada Kate Hobler, założycielka:

„Współpracę z „Idetką” zaczęliśmy w 2011r. i kontynuujemy ją do dzisiaj. Początkowo korzystaliśmy z ich wirtualnego biura. Z biegiem czasu rozszerzyliśmy współpracę o wynajmem biura serwisowanego.

Pierwsze, co się rzuca w oczy przy współpracy z Ewą i Juttą to zasięg ich kontaktów. Mogę w tym miejscu przytoczyć anegdotę, która urosła już do legendy we wrocławskim środowisku biznesowym. Podczas biznesowej wigilii jeden z uczestników zadał pytanie - „potrzebny jest reżyser filmowy mówiący po hiszpańsku. Znasz jakiego?”. Sala lekko zarechotała, lecz po chwili Ewa wyciągnęła telefon i przekazała numer do odpowiedniej osoby. Reakcji uczestników opisywać chyba nie trzeba. Relacja z IdeaPlace daje mi poczucie bezpieczeństwa objawiające się tym, że niezależnie od tego, jakiego kontaktu będę potrzebować - zawsze mogę zgłosić się do Ewy albo Jutty.

Cechą odróżniającą IdeaPlace od innych coworków jest klimat. Z jednej strony partnerzy zachęceni są do interakcji, a z drugiej strony zawsze mogą liczyć na zrozumienie. Ta ostatnia zaleta „Idełki” szczególnie mocno objawiła się podczas pandemii. W tym trudnym okresie klienci mogli liczyć na taryfę ulgową i empatyczne podejście do ich problemów. Nierygorystyczne podejście do tego zagadnienia szybko procentuje. IdeaPlace mogło liczyć na odwzajemnienie dobrej energii - klienci sami przejawiali inicjatywę w budowaniu rozpoznawalności tej marki. Dzięki temu nawet w trudnych, pandemicznych czasach „Idełki” poszerzyły grono swoich klientów. W IdeaPlace czujemy się po prostu jak w domu. Co więcej - budowanie wizerunku bliskości nie jest kreowane przez koncept biznesowy. To po prostu ludzkie podejście do partnera biznesowego.”

WETERAN ODPALA CYGARO PLANUJĄC NOWĄ STRATEGIĘ

IdeaPlace, jak opisano już na wstępie, na trwale zapisała się na mapie wrocławskiego biznesu. Co więcej, otoczenie doceniło działalność Ewy Rogoż nagradzając ją w plebiscycie **30 Kreatywnych Wrocławia w 2017** oraz w **2018 roku podczas Gali Lady Business Awards**.

Nie tylko środowisko biznesowe, ale również najbliżsi współpracownicy doceniają działalność właścicielki firmy. Dla każdego przedsiębiorcy największą dumą są lojalni pracownicy. Trzon IdeaPlace poza Ewą Rogoż tworzy Jutta Hutsch-Kasprzyk, która pracuje w biurze już siedem lat. Jak na realia firm coworkowych jest to niebywale imponujący staż, którego wypracowanie nie byłoby możliwe bez rozwijającego środowiska pracy. Jutta doskonaliła swoje kompetencje wraz z rosnącym doświadczeniem IdeaPlace. Co więcej, zdarzały się sytuacje, gdy przez dłuższy czas przejmowała obowiązki właścicielki i odpowiadała za ogólny wynik firmy. Wszystkie sprawdziany dojrzałości zostały zaliczone. Dlatego Juttę ciężko rozpatrywać w kategoriach pracownika. To wieloletni partner właścicielki decydujący o sukcesie biznesu. Nic więc dziwnego, że wzajemnie uzupełniający się zespół przetrwał czas niespotykany u konkurencji. Potrafił doskonalić się i reagować na zmiany, a ta umiejętność jest biznesowym „must have”.

EWA ROGOŹ

Ewa Rogoż jest prekursorką idei coworkingu we Wrocławiu i tym samym założycielką pierwszej profesjonalnej przestrzeni coworkingowej w stolicy Dolnego Śląska - IdeaPlace. Od samego początku IdeaPlace - z siedzibą przy pl. Solnym 15 - aktywnie wspiera rozwój biznesu i przedsiębiorców. Początkowe 145 m² rozrosło się do 600 m², na które składają się dwa i pół piętra w zabytkowej kamienicy, zlokalizowanej w sercu miasta. To właśnie na pl. Solnym 15 znajduje się nie tylko przestrzeń coworkingowa dla freelancerów, ale również mikrobiura dla kilkuosobowych zespołów.



(Źródło: www.wroclaw.pl)

Znaczenie ciągłej reorientacji otoczenia oraz zdolności organizacji do odpowiednich reakcji podkreślono już na wstępie. Jednakże, aby przetrwać w skorych do sztormów wodach biznesu burze, należy przewidywać zanim na niebie pojawi się pierwsza chmura. IdeaPlace w ciągu dziesięciu lat działalności zawsze skutecznie identyfikowała szanse oraz zagrożenia w swoim otoczeniu. Potrafiła również przewidzieć tendencje w mikro i makrootoczeniu. Zdolność do takich analiz i predykcji wynika po pierwsze z informacji uzyskiwanych dzięki networkingowi, a po drugie z umiejętności analizy tych informacji - nabywanej przez lata doświadczeń biznesowych.

Szczególnie ważną tendencją, która dotyczy wszystkich uczestników rynku jest przenoszenie części procesów do przestrzeni wirtualnej. Odpowiedzią coworkingowego komandosa na to zjawisko jest min. wspomniana usługa wirtualnej asystentki. Usługa ta rozpowszechniła się w dobie pandemii, gdy przekształcenie modelu pracy na zdalny miało charakter przymusowy.

Jednak IdeaPlace przewidziała taki trend i już w 2016 przepracowała pierwszy tego typu case. Była to współpraca z polskim biotechnologiem, Dr Michałem Mos, właścicielem firmy ENERGENE, która zajmowała się dostarczaniem serwisu biotech w zakresie krzyżowania roślin energetycznych dla brytyjskiego przemysłu bioenergetycznego.

Z uwagi na fakt, iż właściciel na stałe przebywał w Wielkiej Brytanii oddelegował Jucie procesy, których realizacja wiązała się z koniecznością obecności w Polsce:

- Bieżącą obsługę administracyjną,
- Badanie rynku pod kątem możliwości nawiązania współpracy z polskimi rolnikami w zakresie dostaw biokomponentów,
- Reprezentację firmy podczas spotkań z partnerami biznesowymi.



Dzięki tej współpracy właściciel mógł pozostać w kraju będącym odbiorcą efektów działalności firmy, a jednocześnie profesjonalnie obsługiwać procesy przedsiębiorstwa w Polsce.

Powyższy przykład pokazał szeroką paletę kompetencji IdeaPlace, która była rozwijana przez lata. Udowodniono również, że możliwe jest przekazywanie ważnych elementów działalności przedsiębiorstwa zewnętrznemu podmiotowi, przy jednoczesnym utrzymaniu kontroli nad jakością procesów.

Usługa wirtualnej asystentki wyrosła z biura serwisowanego. To, co ją jednak od niej odróżnia to fakt, iż zlecający nie musi wynajmować fizycznego biura, aby otrzymać wszechstronny i spersonalizowany serwis asystencki.

Biorąc pod uwagę tendencje globalnej ekonomii do cyfryzacji oraz pandemiczne doświadczenia, można spodziewać się upowszechnienia opisywanej usługi. Zestawiając to z wysoką świadomością biznesową i tendencją do samodoskonalenia można się spodziewać, że IdeaPlace będzie rozwijała ofertę w tym zakresie o nowe funkcjonalności.



Pewne są jedynie podatki i śmierć - tak stanowił wstęp do niniejszej publikacji. Cóż, drogi czytelniku - ktoś „okłamał” Cię już na początku. Biorąc pod uwagę kreatywność i elastyczność jubilata pewne jest to, że zawsze będzie on wprowadzał nowe rozwiązania będące odpowiedzią na zmieniające się otoczenie. Współczesny świat wypełniony jest szumem informacyjnym, a trendy rynkowe zmieniają się z dnia na dzień. Dynamika ta zapewne będzie miała tendencję do intensyfikacji. Czy nie warto mieć w biznesie partnera, który zrozumie, a nawet wyprzedzi Twoje potrzeby?