

83

tys. Tyle przelewów natychmiastowych zlecono w sierpniu w systemie Express Elixir Krajowej Izby Rozliczeniowej. Opiewały w sumie na kwotę 334 mln zł.

Firmy chcą liderek

Menedżerki zagranicznych firm mocniej wierzą w swoje kompetencje i pną się po szczeblach kariery. Kibicują im mężczyźni.

W przedsiębiorstwach, działających w różnych rejonach świata, rośnie świadomość zalet menedżerskich i przywódczych kobiet zajmujących kierownicze stanowiska. To jeden z najciekawszych wniosków badania „Putting all our minds to work: an assessment” przeprowadzonego przez Deloitte i organizację Business and Industry Advisory Committee (BIAC). Firmy zbadały temat przywództwa i kompetencji kobiet w przedsiębiorstwach, działających w dwudziestu krajach na świecie, m.in. Stanach Zjednoczonych, Japonii, Chinach, Wielkiej Brytanii, Niemczech, Nowej Zelandii, Belgii i Czechach. Respondenci reprezentowali różne branże, m.in. motoryzacyjną, technologiczną, energetyczną, produktów konsumenckich, bankowości, sprzedaży i nieruchomości.

44 proc. z nich wprowadziło w ostatnich czterech latach wewnętrzne regulacje i praktyki, które mają przyczynić się do rozwoju zawodowego kobiet.

– Wśród najczęściej wymienianych narzędzi znalazły się plany rozwoju zawodowego, elastyczność w miejscu pracy, pomoc socjalna w postaci m.in. urlopu rodzicielskiego czy współpraca z mentorem. Mimo tego oczywistego postępu wciąż niepokoi fakt, że ponad połowa firm nie ma żadnych planów, jak zachęcić kobiety do rozwoju ich kompetencji przywódczych – komentuje Iwona Georgijew, partner w Deloitte, liderka klubu SheXO, powołanego z myślą o kobietach biznesu, ich rozwoju osobistym i zawodowym.

Istnieje związek między tym, jakie formy wsparcia kobiet decydują się zaoferować przedsiębiorstwa, a tym, w jakim rejonie działają. Przedstawiciele niemieckich firm, które wzięły udział w badaniu Deloitte i BIAC, deklarowali, że wspierają swoje menedżerki głównie poprzez elastyczny i niepełny czas pracy na stanowiskach zarządzających. Firmy z USA proponują swoim pracownikom współpracę z mentorem i programy dla liderów, a azjatyckie – plany rozwoju zawodowego. I choć w ostatnich czterech latach aż 66 proc. ankietowanych firm zwiększyło liczbę kobiet na stanowiskach kierowniczych, to jednak w tym samym czasie spora część kobiet – 22 proc. – zdecydowała się odejść z zatrudniających ich firm. Powód? Otrzymywały bardziej atrakcyjną propozycję pracy lub dokonywały innego wyboru drogi życiowej.

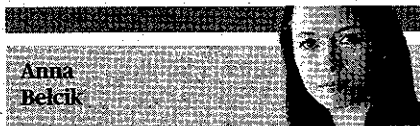
– Nasze badanie dobitnie pokazało, że firmy nie potrafią temu przeciwdziałać. Być może w wielu z nich, mimo uregulowań, istnieją wciąż psychologiczne uprzedzenia wobec kobiet, które w pewnym momencie wspinania się po szczeblach drabiny zawodowej trafiają na opór i dochodzą do wniosku, że dalszy rozwój nie jest możliwy – mówi Iwona Georgijew. [MBE]

66

proc. ▶ Tyle zagranicznych firm zwiększyło liczbę kobiet na stanowiskach kierowniczych w ciągu ostatnich czterech lat.

Chirurgia w technologii 3D

Pomysł na biznes Technologia obrazowania 3D i trójwymiarowy druk przenikają do medycyny. Swoją udział w tym procesie chce mieć również polska spółka OptiMedi



Anna Belcik

a.belcik@pb.pl • 22-333-98-51

Medycyna to jedna z tych dziedzin, których rozwój jest nierozdzielnie związany z postępem technologicznym. Ale wprowadzanie na medyczny rynek nowych rozwiązań stanowi trudny i długotrwały proces, do tego również kosztowny. Pomysłu na komercjalizację i wsparcia kapitałowego szuka obecnie spółka OptiMedi ze Słupska, pracująca nad systemami nawigacji medycznej 2D i 3D, wspomagającymi procedury planowania przedoperacyjnego (założona przez osoby związane z firmą OptiNav). Koncept w pierwszej fazie został sfinansowany przez Fundusz Kapitałowy Agencji Rozwoju Pomorza. Firma powstała w ramach Działania 3.1. „Inicjowanie działalności innowacyjnej” Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Spółka na start otrzymała blisko 200 tys. EUR, w zamian za niespełna 50 proc. udziałów.

Pod chirurgicznym ostrzem

Obecnie w portfolio OptiMedi są dwa produkty: Orthopedic Surgery 2D Planner oraz Orthopedic Surgery 3D Planner – Module Bone Extractor. Obydwa mają trafić do lekarzy ortopedów przeprowadzających zabiegi na stawach biodrowych. W dużym skrócie: pierwszy to aplikacja do planowania przedoperacyjnego endoprotezoplastyki stawu. Ułatwia dobór typu oraz rozmiaru implantów ortopedycznych. Druga aplikacja pozwala na trójwymiarową analizę przekrojów pozyskiwanych z tomografii komputerowej, a finalnie umożliwia tworzenie wirtualnego modelu kości udowej i biodrowej, gotowego do wydruku w technologii 3D.

Idąc krok dalej, firma opracowała także Orthopedic Surgery 3D Planner – Guider Creator, czyli technologię projektowania śródoperacyjnych narzędzi naprowadzających, indywidualnie dopasowanych do potrzeb konkretnego pacjenta.

– Za sprawą technologii 3D i trójwymiarowego druku w przyszłości będzie można bardziej precyzyjnie planować zabiegi chirurgiczne, a co więcej, tworzyć protezy „na miarę”. Obecnie takie rozwiązania są dopiero opracowywane, ale pierwsze, pilotażowe zabiegi, wyko-



▶ **MEDYCYNĄ XXI WIEKU:** OptiMedi z pomocą unijnego wsparcia stworzyła systemy wspomagające planowanie przedoperacyjne oraz procedury operacyjne, głównie w ortopedii, w technologii 2D i 3D. Arkadiusz Śmigielski, prezes spółki, szuka teraz sposobu na ich komercjalizację. [FOT. WM]

rzystujące takie technologie, już się odbywają. Niemniej jednak sektor medyczny w Polsce nie jest jeszcze przygotowany na taką zmianę, odrobinę lepiej jest za granicą – twierdzi Arkadiusz Śmigielski, prezes spółki OptiMedi.

Testy na rynku medycznym

Obecnie firma poszukuje sposobu na komercjalizację technologii i wprowadzenie produktów na rynek. A nie jest to łatwe zadanie dla małej, działającej w pojedynkę firmy. OptiMedi szuka więc partnera, który pomógłby dopracować model biznesowy dla projektu i zaoferował wsparcie finansowe.

– Szukamy finansowania nie tylko w Polsce, również w krajach Europy Zachodniej i w Stanach Zjednoczonych. Cały czas prowadzimy także rozmowy z potencjalnymi partnerami biznesowymi. Potrzebujemy kogoś, kto zająłby się marketingiem i miał pomysł na sprzedaż. Staramy się też szukać dla naszej tech-

nologii kolejnych zastosowań. Z neurochirurgiem z USA zastanawiamy się nad możliwościami zastosowania ich w neurochirurgii, oczywiście po rozbudowaniu i wzbogaceniu o inne technologie – dodaje Arkadiusz Śmigielski.

Polem do rozwoju dla OptiMedi może być również chirurgia stomatologiczna, w szczególności implantologia.

– Przebicie się i zaoferowanie nowych rozwiązań klinikom stomatologicznym, zwłaszcza prywatnym, wydaje się w Polsce łatwiejsze niż rozmowy ze szpitalami publicznej służby zdrowia. Bardziej niż na rynek polski nastawiamy się na zagranicę. Na krajowym rynku kapitałowym powstała teraz duża luka pomiędzy instytucjami oferującymi finansowanie na rozpoczęcie biznesu a funduszami zainteresowanymi współpracą z dużymi, dochodowymi spółkami. Firmy, takie jak nasza, po opracowaniu technologii pozostają w zawieszaniu – zaznacza Arkadiusz Śmigielski.