

# Bez naukowca nie ma komercjalizacji!

W nowoczesnej gospodarce komercjalizacja wyników badań naukowych jest procesem trudnym, ale niezwykle potrzebnym.

Jak skutecznie przeprowadzić transfer wiedzy ze środowiska naukowego do otoczenia biznesowego i społecznego?

Jak promować badania w środowisku naukowym?

Co powinien wiedzieć naukowiec, który ze swoim pomysłem badawczym chciałby wejść do biznesu? Kim jest broker innowacji i jakie wynalazki powstały na Uniwersytecie Gdańskim?

Na te wszystkie pytania odpowiedziała nam Katarzyna Gronowska, dyrektor Centrum Transferu Technologii na Uniwersytecie Gdańskim



Katarzyna Gronowska

Fot. Alan Stocki/UG

► **Pojęcie komercjalizacji działalności badawczo-rozwojowej nie dla wszystkich jest oczywiste. Co ono oznacza?**

Komercjalizacja działalności badawczo-rozwojowej to po prostu udostępnianie odpłatne bądź nieodpłatne badań naukowych na zewnątrz. Można powiedzieć, że to wyjście z tymi badaniami poza mury uczelni i wykorzystanie ich w biznesie. Z korzyścią dla nas wszystkich. To oczywiście bardzo skrócona definicja, ale przedstawiająca najważniejszą informację. My jako Centrum Transferu Technologii jesteśmy nastawieni na odpłatną komercjalizację. Udzielamy licencji na wyniki badań naukowych albo sprzedajemy te wyniki. Naukowcy niejednokrotnie bowiem po to pracują nad nowymi i nowoczesnymi rozwiązaniami technologicznymi i wynalazkami, aby je komercjalizować, czyli sprzedawać.

WIELU NAUKOWCÓW  
NIE ZDAJE SOBIE  
SPRAWY Z TEGO,  
ŻE ICH BADANIA  
W OGÓLE MOGĄ  
MIEĆ POTENCJAŁ  
KOMERCYJNY.  
SĄ PRZEDE  
WSZYSTKIM SKUPIENI  
NA UZYSKIWANYCH  
WYNIKACH,  
A NIE NA BIZNESIE.  
TO OCZYWIŚCIE  
JEST ZROZUMIAŁE.  
JESTEŚMY PO TO, ABY  
POMÓC RÓWNIEŻ IM

► **Czy zgadza się pani ze stwierdzeniem, że mimo wszystko polska nauka pod wieloma względami nie jest jeszcze w pełni gotowa na komercjalizację? Czytałam, że wciąż wielu naukowców nie do końca zdaje sobie sprawę z faktu, że ich badania powinny mieć proste przełożenie na gospodarkę. Jest bardzo dużo świetnych pomysłów, które zwyczajnie nie generują przychodu. Wiem, że w naszej uczelni to Centrum Transferu Technologii określa ich potencjał, niemniej jednak model biznesowy musi być oparty na mocnych podstawach ekonomicznych. Jak powinna wyglądać komercjalizacja nauki w praktyce z państwa punktu widzenia?**

Dużo w tym prawdy. Widzimy, że wielu naukowców nie zdaje sobie sprawy z tego, że ich badania w ogóle mogą mieć potencjał komercyjny. Są przede wszystkim skupieni na uzyskiwanych wynikach, a nie na biznesie. To oczywiście jest zrozumiałe. Jesteśmy po to, aby pomóc również im. Działamy dwutorowo. Odbywamy wiele spotkań z naszymi naukowcami po to, aby identyfikować interesujące wyniki badań. Z drugiej strony spotykamy się z przedsiębiorcami, aby poznać ich potrzeby. W odpowiednim czasie łączymy te dwa światy, aby móc zrealizować innowację korzystną dla każdej ze stron. Co warto podkreślić, takie rozmowy odbywamy nie tylko wtedy, kiedy mamy już wyniki badań i zaczynamy je promować w celu sprzedaży. Robimy to znacznie wcześniej. Spotykamy się z firmami i pytamy, czego potrzebują. Następnie z odpowiednią informacją wracamy do naukowców. Niekiedy trzeba ukierunkować pewne badania na potrzeby przedsiębiorców. Oczywiście nie zawsze się to udaje. Bywa tak, że naukowcy są ograniczani przez różne działania projektowe

i finansowe. Niejednokrotnie udaje nam się jednak stworzyć wspólny projekt i przygotować rozwiązanie pod profil działalności konkretnej firmy.

► **Częściej naukowcy są w stanie „nagiąć swoje badania” do potrzeb przedsiębiorców, czy odwrotnie?**

Z naszych obserwacji wynika, że to naukowiec jest w stanie zmienić tor swoich badań. Pamiętajmy, że jeśli nie zgodzi się on zapewnić przedsiębiorcy odpowiedniego rozwiązania, to ten może znaleźć je gdzie indziej. Nie będzie czekał. Jako Centrum Transferu Technologii mamy określoną grupę naukowców, z którymi współpracujemy. Jesteśmy nastawieni na badania wdrożeniowe. Na ich podstawie oceniamy bezpieczeństwo produktów i skuteczność ich działania. To ważne zarówno dla naukowca, jak i dla przedsiębiorcy, aby mógł zainwestować w naszą ofertę. Zawsze staramy się znaleźć rozwiązania konkretne i satysfakcjonujące obie strony. Cały czas mamy jednak na uwadze odbiorcę końcowego, czyli konsumenta. Reasumując i odpowiadając na pani wcześniejsze pytanie, polska nauka z roku na rok coraz lepiej radzi sobie we współpracy z biznesem. Nie ulega wątpliwości, że dawniej nie było takiej obopólnej świadomości, niestabilna była sytuacja prawna, brakowało zaufania i przede wszystkim nie było takich jednostek jak nasze Centrum.

► **Warto dodać, że takie jednostki jak Centra Transferu Technologii na poszczególnych uczelniach od dawna ze sobą współpracują, aby efekty ich pracy były jeszcze lepsze. Nie ma konkurencji, jest współpraca. W jej duchu powstało PACTT, czyli Porozumienie Akademickich Centrów**

**Transferu Technologii. Centrum Transferu Technologii UG również do niego należy. Jakie warunki należy spełnić, aby dołączyć do tego Porozumienia i jak wygląda współpraca?**

Nawzajem bardzo wiele się uczymy. Często napotykamy te same problemy. Pomagamy sobie, a nie konkurujemy ze sobą. Mówię tu o jednostkach z całej Polski. Jeśli zaś chodzi o trójmiejskie Centra, to łączy nas inicjatywa Uczelni Fahrenheita, jednak nasza współpraca rozpoczęła się dużo wcześniej. Powodem jest fakt, że nasze uczelnie i nasi naukowcy ze sobą współpracują.

Do Porozumienia dołączyliśmy w 2016 roku, jako jedna z pierwszych uczelni. Z Trójmiasta szybsza była Politechnika Gdańska, która była jedną z sześciu uczelni wyższych, które to Porozumienie stworzyły. Dzięki naszej przyjaźni z Politechniką Gdańską od razu wiedzieliśmy, że będziemy chcieli do niego dołączyć. Porozumienie dwa razy w roku organizuje konferencje pełne wiedzy merytorycznej, case study, informacji o ciekawych inicjatywach. Wracamy do biura z poczuciem, że nie będziemy musieli wyważać otwartych drzwi, że znamy rozwiązania, które pomagają nam w pracy. Wracamy również z kontaktami, które wzbogacają naszą bazę biznesową.

► **Do zadań Centrum Transferu Technologii należy między innymi poszukiwanie inwestorów oraz odbywanie spotkań z przedstawicielami biznesu w celu promocji oferty technologicznej. Według jakiego klucza poszukuje się partnerów biznesowych? Czy mają państwo jakąś bazę, czy kontakty znajdowane są na bieżąco w zależności od rozwiązań powstających na uczelni?**

Mamy bazę, ciągle ją rozwijamy i często z niej korzystamy. Warto w tym miejscu wspomnieć, że w ramach Porozumienia Akademickich Centrów Transferu Technologii bardzo często wspólnie podejmujemy współpracę z jakimś inwestorem. Nieważne, z czyjej bazy się on wywodzi. Tak właśnie udało nam się nawiązać współpracę z firmą Pfizer, w ramach której organizowane były spotkania branżowe związane z różnymi projektami. Każda uczelnia mogła przedstawić swoje oferty. Takich inwestorów szukamy według klucza branżowego. Reagujemy na potrzeby naszych wydziałów eksperymentalnych. To z tych wydziałów bowiem pochodzą wynalazki i w tych branżach najczęściej koncentruje się nasze pole działania.

Baza kontaktów, o którą pani pyta, powstawała na bieżąco. Szukaliśmy przedsiębiorców, którzy mogli być zainteresowani współpracą ze względu na swój profil działalności. Ciągłe poszukujemy nowych możliwości, uaktualniamy stare dane. Również za pomocą social mediów. Wykorzystujemy na przykład portal LinkedIn. Piszemy do konkretnych osób. Takich, o których wiemy, że odpowiadają za inwestycje, naukę albo rozwój w danej firmie. Większość przedsiębiorstw ma przecież swoje działy Research and Development, które odpowiadają za badania i rozwój, a także za identyfikowanie, analizę i dostosowanie produktów do oczekiwań klientów. To tu poszukuje się inspiracji i wyłapuje nowe trendy. Za każdym takim kontaktem idzie spotkanie face to face. Tego nic nie zastąpi, nawet jeśli teraz, dzięki pandemii, rozszerzyła nam się możliwość kontaktów za pośrednictwem spotkań online. Najważniejsze to zawsze znaleźć odpowiedniego przedsiębiorcę i rozpoznać profil firmy. Wtedy dopiero można skutecznie

przedstawić ofertę. Często śmieję się, że praca naszych brokerów innowacji przypomina trochę pracę akwizytora. Nie ma co ukrywać, że w sprzedaży wyników badań pomaga im hasło „Uniwersytet Gdański”. Te dwa słowa otwierają wiele drzwi. Niosą za sobą renomę, wiarygodność i zaufanie. Nasza uczelnia stanowi jeden z największych ośrodków naukowych na Pomorzu. Ma ona również bogatą bazę naukowców z olbrzymim potencjałem naukowym i jeden z najnowocześniejszych gmachów naukowo-dydaktycznych w Polsce.

► **Jak jeszcze promujecie ofertę w zakresie innowacyjnych rozwiązań naukowych?**

Uczestniczymy w wielu konferencjach i spotkaniach branżowych. Nawet jeśli są organizowane poza godzinami pracy. Często odbywają się one w Olivia Business Centre, gdzie jest bardzo przyjazne środowisko biznesowe. To świetne miejsce również na efektywne, nieformalne spotkania. W maju jedziemy na Ogólnopolskie Targi Innowacji Polskich Uczelni i Instytutów Badawczych [PACTT Science Business Innovation Expo 2022 – przyp. red.], gdzie mamy swoje stoisko. My i nasza spółka celowa Univentum Labs, która również współpracuje z naukowcami – pomaga im wprowadzić dobre pomysły na rynek i wspiera ich w komercyjnych badaniach dla podmiotów z sektora biznesu między innymi w zakresie działalności administracyjnej, ekonomicznej czy prawnej. Univentum Labs odpowiada za komercjalizację pośrednią, czyli zakładanie spółek spin-off. Tytułem wyjaśnienia warto przypomnieć, że nasze Centrum odpowiada za komercjalizację bezpośrednią, to jest sprzedaż praw lub udzielanie licencji. Na dwóch stoiskach umieszczonych obok



siebie będziemy promować ofertę Uniwersytetu Gdańskiego: know-how, technologie, usługi oraz zewnętrzne możliwości finansowania wdrożeń. Miesiąc później, w czerwcu, jedziemy na targi Eurobiotech Technology Transfer Zone do Krakowa. To międzynarodowe targi, na których możemy zdobyć dużo ciekawych kontaktów. Rzadko się zdarza, że podczas takich targów sprzedamy jakąś ofertę. Dużo częściej dochodzi do załączenia współpracy w zakresie wspólnych projektów. Wracamy z konkretnym nazwiskiem, firmą, pomysłem i możemy podpowiedzieć danemu naukowcowi, że warto rozważyć konsorcjum.

Oprócz takich wyjazdów istnieje jeszcze tradycyjna promocja, czyli nasza strona internetowa: <https://ctt.ug.edu.pl/>. Aktualnie nad nią pracujemy, ponieważ będziemy ją unowocześniać i rozbudowywać. Za jej pośrednictwem można przeczytać o innowacjach i wynalazkach, którymi dysponujemy. Oczywiście nasza strona nie działa niczym sklep internetowy. Przedsiębiorca nie klika na wybrany pomysł i nie kupuje go od razu. To długofalowy proces, który swój początek może mieć jednak dzięki informacji znalezionej na naszej stronie internetowej. Potem dochodzi do szeregu spotkań, długich negocjacji, a następnie ustaleń dotyczących konkretnego wykorzystania danego rozwiązania.

► **Co powinien wiedzieć naukowiec, który ze swoim pomysłem badawczym chciałby wejść do biznesu? Jak się do tego przygotować, aby Centrum dostrzegło potencjał dla przedsiębiorców?**

Na pewno taki naukowiec powinien orientować się w trendach technologicznych i skontaktować się z nami. Nieustannie analizujemy rynek i jesteśmy w kontakcie

z ekspertami oraz z przedsiębiorcami. Wiemy, co aktualnie najbardziej interesuje świat biznesu, i staramy się połączyć go ze światem nauki. Jesteśmy kimś w rodzaju negocjatora, który godzi te dwa środowiska. Nasze inicjatywy są przemyślane i wycelowane w odpowiedniego odbiorcę. Naukowiec dowiaduje się u nas, w którą stronę dobrze jest skierować badania, w jaki sposób zabezpieczyć się prawnie i jak wypromować swoje wyniki.

► **Na czym polega pomoc w ochronie praw własności intelektualnej, którą oferujecie pracownikom naukowym w ramach współpracy z rzecznikiem patentowym?**

Najpierw analizujemy i zabezpieczamy prawa własności. Również ze strony Uniwersytetu Gdańskiego. Bardzo często okazuje się bowiem, że naukowiec współpracuje z naukowcem z innej uczelni. Zaczynamy więc od sprawdzenia, jaka część badań należy do nas. Czy mamy do nich prawa, czy powstały na UG? Jeśli tak – naukowiec rozpoczyna współpracę z rzecznikiem patentowym i wspólnie przygotowana jest treść zgłoszenia patentowego. Powinna ona jak najlepiej formułować zastrzeżenia patentowe. To najważniejsza część. Dzięki niej mamy później zapewniony monopol prawny. Następnie w kooperacji z naukowcem wchodzimy w proces transferu technologii. Przygotowujemy ofertę technologiczną rozwiązania, krótko opisujemy przy użyciu języka korzyści przewagi nad istniejącymi już konkurencyjnymi rozwiązaniami oraz określamy odbiorców. Mając takie podstawy, zaczynamy przeglądać bazę inwestorów, poszukiwać nowych i przeszukiwać rynek. Zabieramy również taką ofertę na targi i umieszczamy ją na stronie internetowej.

► **Czy potrafi pani wyłuskać z pomysłów badawczych te, które w świecie biznesu na pewno znajdą zainteresowanie?**

Warto śledzić, na co są przekazywane środki unijne. Dzisiaj na topie są na przykład rozwiązania w zakresie eko-innowacji. One są i jeszcze długo będą w modzie. Metoda pozbycia się plastiku z naszego życia i poszukiwanie alternatywnych źródeł energii to zawsze będzie na topie. Uniwersytet Gdański ma świetnych naukowców, którzy zajmują się tym tematem i należą do jednych z najlepszych w kraju – ich rozwiązania zawsze znajdą odbiorcę. Wrócę również do wspomnianego już przeze mnie cyberbezpieczeństwa. To trend, który dotyczy tak naprawdę każdego. Wielu z nas nie jest w stanie funkcjonować bez kodu do banku, każdy z nas korzysta z telefonu albo internetu. Tym samym jest o wiele większa szansa, że znajdziemy potencjalnego odbiorcę na rozwiązania, które wiąże się z bezpieczeństwem w tym obszarze. Najciężiej jest znaleźć inwestora w branży farmaceutycznej. My jako uczelnia nie jesteśmy w stanie wyprodukować leku, ponieważ do tego konieczne są wielomiliardowe nakłady finansowe na próby i badania kliniczne. W tym przypadku to proces długofalowy. My bylibyśmy w stanie doprowadzić produkcję do pewnego momentu, a potem sprzedać ją dalej. Warto w tym miejscu wspomnieć również o technologiach offshorowych – tu we współpracy z Centrum Analiz i Ekspertyz, Univentum Labs, Centrum Zrównoważonego Rozwoju i Fundacją Rozwoju UG będziemy przygotowywać ofertę technologiczną i edukacyjną związaną z branżą offshore.

► **Czym powinien charakteryzować się naukowiec, a czym – biznesmen, aby ta współpraca była**

**efektywna i przyniosła korzyści? Jakie cechy osobowości są tu najważniejsze?**

Najważniejsze są na pewno elastyczność i umiejętność budowania wzajemnego zaufania. Postawiłabym również na empatię, aby te wzajemne potrzeby skutecznie wyczuć. Trzeba rozumieć, że naukowiec jest niejednokrotnie mocno związany ze swoimi badaniami. Są one dla niego niczym własne dziecko. Ciężko mu się z nimi rozstać. Z tego względu staramy się dać mu możliwość podpisania umowy licencyjnej, która gwarantuje mu jeszcze roczną opiekę nad projektem. Zostaje takim mentorem. Po to, aby jak najlepiej wdrożyć dane rozwiązanie i dopasować je do potrzeb konkretnej firmy. To bardzo dobre rozwiązanie, bo tak naprawdę to on ma najlepszą wiedzę na temat swoich badań.

► **Czy są organizowane praktyki dla studentów w celu przyswojenia wiedzy na temat komercjalizacji nauki i czy Centrum Transferu Technologii wspiera naukowców również przez mentoring?**

Nie mamy możliwości organizowania szkoleń dla studentów. Natomiast wiem, że w szkołach doktorskich są zajęcia, które dotyczą prawa własności intelektualnej. Jeśli chodzi o mentoring, to nad naukowcem, który rozpoczyna z nami współpracę, opiekę rozstracza tak zwany broker innowacji, który przeprowadza go przez cały proces wdrożeniowy. Jest z nim na każdym jego etapie.

► **CTT UG nie organizuje szkoleń dla studentów, ale czy organizuje je dla swoich podopiecznych?**

Tradycyjnych szkoleń w tym zakresie nie organizujemy, ale 26 kwiet-

nia odbędzie się otwarte dla wszystkich zainteresowanych webinarium z okazji Światowego Dnia Własności Intelektualnej, którego jesteśmy inicjatorem. Webinarium organizujemy wspólnie z zaprzyjaźnioną Politechniką Gdańską i GUMed pod szyldem Związku Uczelni Fahrenheita. W programie spotkania znalazły się wystąpienia profesora Macieja Barczewskiego z Wydziału Prawa i Administracji UG, który wygłosi wykład zatytułowany „Między inspiracją a plagiatem – granice praw autorskich”, oraz Iwony Płodzich-Hennig z Kancelarii JWP, której wykład zatytułowany będzie „Patentowanie nauki – dobre praktyki współpracy z rzecznikiem patentowym”. Słuchacze dowiedzą się, w jaki sposób przygotowywać wyniki badań, jak w ogóle działa Urząd Patentowy oraz dlaczego czasami może mieć wątpliwości w przyznaniu patentu.

► **Od razu zapytam – dlaczego?**

Ciężko jest przy dzisiejszym rozbudowanym stanie techniki stworzyć coś zupełnie nowego, a Urząd Patentowy sprawdza dosłownie wszystko. Eksperci z różnych dziedzin i dyscyplin naukowych analizują każde podobieństwo i każdą publikację na świecie, zanim przyjmą nasze zastrzeżenia patentowe. Jeśli ekspert ma wątpliwości, bo znalazł jakąś podobną publikację i ją przeciwstawia, wtedy naukowiec z rzecznikiem patentowym siada, czyta i argumentuje, dlaczego jego publikacja jest jednak inna od publikacji poprzedników. Proces uzyskania patentu może trwać bardzo długo. Nasz rekord związany z najszybszym przyznaniem patentu wynosi półtora roku. Średnio trwa to trzy, cztery lata. Zdarza się jednak, że na patent trzeba czekać i osiem lat. Istotne zaś jest to, że uzyskanie patentu liczy się od mo-

mentu jego zgłoszenia. Zgłasza się go, aby mieć zabezpieczoną datę pierwszeństwa.

► **Centrum aktywnie pozyskuje różnego typu innowacyjne technologie i rozwiązania powstające w uczelni oraz umożliwia komercjalizację działalności badawczo-rozwojowej. Czy może pani wymienić najciekawsze innowacje ostatnich lat, które powstały na UG i które udało się połączyć z biznesem?**

Na pewno należy tu wspomnieć wynalazki profesora Marcina Pawłowskiego z Wydziału Matematyki, Fizyki i Informatyki oraz Międzynarodowe Centrum Teorii Technologii Kwantowych UG. Na początku 2022 roku udało się nam podpisać umowę o współpracy z Fundacją Quantum Cybersecurity Hub Europe. Dotyczyła ona wspólnych prac badawczych i wdrożeń. W marcu powstał spin-off Quantum Cybersecurity Group Sp. z o.o. Wszystko po to, aby pod szyldem Uniwersytetu Gdańskiego zbudować ekosystem w zakresie cyberbezpieczeństwa kwantowego. Nie należy zapominać, że naukowcy UG od wielu lat należą do światowej czołówki ekspertów w zakresie informatyki kwantowej. Warto również wymienić technologię związaną z oczyszczaniem powietrza stworzoną na podstawie badań profesor Adriany Zaleskiej-Medynskiej. Założyła ona firmę NanoSci, wdrażającą takie rozwiązania w biznesie. Pracuje w niej zespół badaczy wywodzących się z Wydziału Chemii UG, którzy zajmują się wytwarzaniem oraz zastosowaniem nanomateriałów. Uniwersytet podpisał umowę licencyjną z tym start-upem. Licencja zostanie wykorzystana do opracowania urządzeń pracujących w układach klimatyzacji, oczyszczających powietrze.



webinarium

## DYLEMATY PROCESU PATENTOWANIA

26 kwietnia, w godz. 11:00-12:00

Link do rejestracji podany jest na stronie <https://ctt.ug.edu.pl/?p=18182>

### PROGRAM WEBINARIUM

#### 11:00-11:05 Wprowadzenie

Katarzyna Gronowska, dyrektor Centrum Transferu Technologii UG

#### 11:05-11:25 „Między inspiracją a plagiatem – granice praw autorskich”

dr hab. Maciej Barczewski, prof. UG  
W ramach wystąpienia zostaną omówione podstawowe przesłanki zakresu przedmiotowego praw autorskich, jak również problematyka granic między nieuprawnionym powieleniem części lub całości cudzego utworu (plagiatem) a dozwoloną inspiracją innym dziełem.

#### 11:25-11:40 „Patentowanie nauki - dobre praktyki współpracy z rzecznikiem patentowym”

Iwona Płodzich-Hennig, współnik kancelarii JWP Rzecznicy Patentowi Dorota Rzążewska sp.k.  
Poruszane zagadnienia: wynalazek a praca naukowa, z czego składa się opis patentowy, „recepta” na patent, czyli o praktycznych aspektach współpracy z rzecznikiem patentowym.

#### 11:45-11:55 Sesja – Pytania i odpowiedzi

#### 11:55-12:00 Zakończenie

### PRELEGENCI

#### Iwona Płodzich-Hennig

Rzecznik patentowy | współnik kancelarii JWP Rzecznicy Patentowi Dorota Rzążewska sp.k. Specjalizuje się w prowadzeniu spraw dotyczących wynalazków, zwłaszcza z dziedziny medycyny, farmacji, biotechnologii i chemii. Propaguje idee ochrony innowacyjnych rozwiązań mających praktyczne zastosowanie w biznesie. Wykorzystując swoje wieloletnie doświadczenie w pracy w przemyśle farmaceutycznym oraz jako rzecznik patentowy doradza klientom strategię skutecznego zabezpieczenia IP.

#### dr hab. Maciej Barczewski, prof. UG

Doktor habilitowany nauk prawnych, profesor i kierownik Katedry Praw Człowieka i Prawa Własności Intelektualnej na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Gdańskiego. Adjunct Professor w Chicago-Kent College of Law, USA (2007-2009), Visiting Researcher na Wydziale Prawa Uniwersytetu w Oksfordzie (2010), ekspert m.in. Parlamentu Europejskiego, Komisji Europejskiej, Światowej Organizacji Własności Intelektualnej (ONZ). Specjalista w zakresie ochrony praw autorskich i praw własności intelektualnej, reżyser

ORGANIZATORZY:



### ► Czy często jest tak, że naukowiec zakłada firmę, która współpracuje z biznesem?

To jest druga metoda komercjalizacji. My jako Centrum zajmujemy się sprzedażą i licencjonowaniem badań naukowych. Jednocześnie bardzo mocno współpracujemy z naszą spółką celową Univentum Labs, która zajmuje się też komercjalizacją pośrednią, czyli zakładaniem spółek spin-off. Założenie takiej spółki otworzy drogę do pozyskania inwestora. Spółka spin-off to podmiot gospodarczy, który został założony przy udziale spółki celowej UG, co pozwala na transfer technologii na preferencyjnych warunkach, ponieważ ze względu na powiązanie z UG możemy odroczyć płatność za licencję lub wprowadzić okres ochronny dla takiej spółki. Naukowiec ma wtedy wolność działania na rynku, ale też nie każdy naukowiec jest gotowy na taki model. Trzeba mieć do tego w sobie duszę menadżera. Obecnie mamy osiem takich spółek spin-off. Działają one na rynku i bardzo dobrze sobie radzą. Są to między innymi QSAR Lab, Oficyna Baltica i Vaxican.

### ► Jakie jeszcze innowacyjne technologie, które narodziły się na Uniwersytecie Gdańskim, warte są wymienienia?

Możemy jeszcze wspomnieć o leku na Alzheimera, o którym swego czasu było bardzo głośno w mediach. Chodzi o badania prowadzone przez pracowników Wydziału Biologii – profesora Grzegorza Węgrzyna, doktor Karolinę Pierzynowską, doktor Lidę Gaffke oraz doktor Magdalenę Podlachę i pracowników Katedry Fizjologii Zwierząt i Człowieka, doktor Dorotę Myślińską oraz doktor Irenę Majkutewicz. Urząd Patentowy

RP przyznał tym badaczom patent na wynalazek określany jako „Genisteina do zastosowania do leczenia choroby Alzheimera”. W swoich badaniach naukowcy z Uniwersytetu Gdańskiego wykazali, że genisteina występująca między innymi w soi może mieć wpływ na walkę z tą chorobą. Właśnie przed chwilą wróciłam z kolejnego spotkania z inwestorami. Zainteresowanych jest wielu, ale jako uniwersytet naprawdę chcemy, aby na rynek trafił produkt, który może pomóc ludziom. To jest też spójne z założeniami tego zespołu naukowców. W tym przypadku poszukujemy partnera, który będzie w stanie nas wspomóc finansowo w trakcie badań wśród ludzi. O tym, jak to się odbędzie, zdecydujemy wspólnie z zespołem naukowców. Pamiętajmy, że bez naukowca nie ma komercjalizacji.

### ► Uczelnie często nie mają środków, by ponieść koszty wdrożenia produktu czy wyników badań, a przemysł nie chce ryzykować strat finansowych. Czy jest jakiś mechanizm, który rozwiązałby ten problem? Co uczelnia mogłaby zrobić, aby mieć wpływ na sukces komercyjny powstających w niej innowacji?

Kiedy otrzymujemy sygnał, że naukowiec chce złożyć projekt, jesteśmy po pierwszych rozmowach i tak staramy się ułożyć budżet projektowy, aby zawierał on już koszty ochrony własności intelektualnej. Jeśli własność ta jest chroniona, przedsiębiorca o wiele chętniej podejmuje współpracę. Staramy się również, żeby część z tego finansowania była przeznaczona na targi.

### ► Jakie są plany Centrum na najbliższe lata pod pani kierownictwem?

Chcę jeszcze bardziej wzmocnić współpracę z sektorem biznesowym. Jednym z moich bieżących celów jest również stały przegląd naszego portfela technologicznego. Istniejemy już kilka lat, mamy dużo zgłoszeń patentowych, ale jednocześnie świat nie śpi. Na niektóre rozwiązania nie znajdziemy już odbiorców. Wyparła je nowa, lepsza technologia. Musimy stale szukać nowych rozwiązań, trzymać rękę na pulsie i podążać za trendami. Chciałabym również wejść w innowacje społeczne. Zając się działaniami w tym sektorze. Współpracę z wydziałami nieeksperymentalnymi. Idziemy często w bardzo twardą technologię, ale zapominamy, że mamy świetne wydziały humanistyczne i ich naukowcy również mogliby skorzystać z naszej pomocy.

### ► Jakie innowacje społeczne ma pani na myśli?

To są rozwiązania niekoniecznie nastawione na zysk, ale na poprawę jakości życia danych grup społecznych. Tutaj widzimy bardzo dużo możliwości powstawania różnorodnych aplikacji. Pomysły poparte badaniami socjologicznymi. To kopalnia interesującej wiedzy, która powinna wyjść poza mury uczelni. Warto podkreślić, że obecnie wiele badań jest prowadzonych interdyscyplinarnie. Łączy się na przykład badania z zakresu biologii i socjologii. Współpraca naukowców w takim zakresie i wyjście z ich pomysłem do biznesu to piękne wyzwanie dla Centrów Transferu Technologii.

### ► Życzę w takim razie wyzwań zakończonych sukcesem. Dziękuję za rozmowę.

Sylvia Dudkowska-Kafar