

„Komercjalizacja i wsparcie spin-offów”

WARSZTATY, KTÓRE OTWIERAJĄ DRZWI DO RYNKU

14 maja w Welcome Centre w Bibliotece Głównej UG odbyły się warsztaty „Commercialization and Spin-off Support” („Komercjalizacja i wsparcie spin-offów”), podczas których naukowcy, studenci i przedsiębiorcy pracowali nad tym, jak skutecznie przekładać wyniki badań na rynkowe rozwiązania. Spotkanie, zorganizowane w ramach międzynarodowego projektu „V4 for Innovation: Knowledge Transfer Cooperation of V4 Countries”, zostało pomyślane jako połączenie praktycznych sesji mentoringowych z wykładami ekspertów, dzięki czemu udało się na nim pokazać, dlaczego świadome budowanie spin-offów staje się dziś jednym z kluczowych kierunków rozwoju uczelni i regionu





Fot. Sylwia Dudkowska-Kafar

Już od czwartkowego rana Welcome Centre bardziej przypominało dynamiczne studio innowacji niż klasyczną salę szkoleniową. Na spotkanie przyszły osoby, które chcą, by nauka realnie wpływała na gospodarkę. Od początku podkreślano, że będzie to wydarzenie intensywne, praktyczne i nastawione na działanie.

PROJEKT, KTÓRY ŁĄCZY CZTERY KRAJE

Warsztaty odbyły się w ramach projektu „**V4 for Innovation: Knowledge Transfer Cooperation of V4 Countries**”, realizowanego wspólnie przez ośrodki transferu technologii z Węgier, Polski, Czech i Słowacji. Są to: **Technology Transfer Company of the University of Szeged** (lider), **Centrum Transferu Technologii UG**, **Brno University of Technology** oraz **Technology and Innovation Park of the Pavol Jozef Šafárik University in Košice**.

Projekt jest finansowany z Funduszu Wyszehradzkiego (Inter-

national Visegrad Fund), a jego celem jest wzmacnianie potencjału innowacyjnego regionu V4 oraz odpowiedź na takie wyzwania współczesności, jak trudności w praktycznym wdrażaniu wyników badań, cyfrowe wykluczenie czy odpływ talentów.

WARSZTATY, KTÓRE „PRACOWAŁY” NA PRZYSZŁE SPIN-OFFY

Gdańska odsłona wydarzenia została zaprojektowana jako speed mentoring oraz praca warsztatowa oparta na szwedzkim modelu **KTH Innovation Readiness Level™**.

Uczestnicy zostali podzieleni na trzy grupy. Celem było wypracowanie zestawu praktycznych pytań i narzędzi, które pomogą przygotowywać wynalazki do wejścia na rynek.

Cennym uzupełnieniem warsztatów były wykłady ekspertów dotyczące spin-offów, źródeł ich rynkowego sukcesu oraz dostępnych ścieżek finansowania.

OTWARCIE O TYM, JAK ZACZYNA SIĘ ROZMOWA O INNOWACJACH

Spotkanie otworzył **Tomasz Chyrek**, zastępca dyrektorki CTT UG, **Katarzyny Gronowskiej**, który od lat współtworzy, wraz z zespołem Centrum, most między nauką a gospodarką. Jego krótkie, rzeczowe wystąpienie nadało wydarzeniu ton: konkret, współpraca i odwaga w myśleniu o komercjalizacji badań.

Tomasz Chyrek powitał międzynarodowych gości: **Bulcsu Gödriego** z University of Szeged, **dr. Dušana Rostaša** z Pavol Jozef Šafárik University in Košice oraz **Josefa Slámę** z Brno University of Technology, a także badaczy i wynalazców z Uniwersytetu Gdańskiego.

TWARDA NAUKA, JESZCZE TWARDSZE RYNKI

Jako pierwszy zabrał głos **prof. Marcin Pawłowski**, fizyk kwantowy kierujący Quantum Cybersecu-



Fot. Sylwia Dudkowska-Kafar

rity and Communication Group w ICTQT UG i współzałożyciel SeQure Quantum. W swoim wykładzie pt. „**Hard Science, Harder Markets: Deep Tech Lessons from the Frontier**” pokazał on, jak trudne jest wprowadzanie zaawansowanych technologii na rynek. Zwrócił również uwagę na fakt, że rozwój sprzętowych rozwiązań kwantowych trwa nawet dekadę, wymaga dużych nakładów i wiąże się z wysokim ryzykiem.

Profesor Pawłowski ostrzegł też przed pozornymi projektami Proof of Concept (PoC), które są tworzone dla PR-u, nie umożliwiają realnych testów i nie mają wartości ani dla start-upu, ani dla partnera. Innym problemem, zdaniem profesora, jest tzw. quantum washing, czyli zalew produktów podszywających się pod technologie kwantowe, szkodzący całej branży i utrudniający rozmowy z klientami. Jak zaznaczył prelegent, złożoność tej dziedziny sprawa,

ia, iż nawet zespoły biznesowe mogą nieświadomie powielać błędne informacje.

Najważniejsza rada? Wybierać tylko te projekty PoC, które są prowadzone z partnerami naprawdę potrzebującymi technologii – tylko takie projekty prowadzą do rozwoju.

EUROPEJSKI WYMIAR POMORSKIEJ INNOWACYJNOŚCI

Kolejna część spotkania przeniosła uczestników w świat regionalnych strategii i narzędzi wspierających innowacje. Głos w tej części programu zabrały przedstawicielki **Urzędu Marszałkowskiego Województwa Pomorskiego**.

Doktor Justyna Szybska-Lewandowska omówiła fundamenty pomorskiej polityki innowacyjnej, czyli inteligentne specjalizacje wyłonione w procesie odkrywania przedsiębiorczego – metodzie, w której kierunki rozwoju powsta-

ją w dialogu z przedsiębiorcami, naukowcami i organizacjami otoczenia biznesu. Wskazała również obszary kluczowe dla regionu, którymi są technologie morskie i logistyczne, ICT, zielona energia oraz zdrowie, a także uwypukliła znaczenie regionalnych agend badawczych, jakości projektów zdrowotnych, monitorowania trendów oraz jednego punktu kontaktowego dla firm. – *Najlepsze projekty powstają tam, gdzie ludzie naprawdę ze sobą rozmawiają* – podsumowała.

Sylwia Bryła pokazała Pomorze jako region aktywnie uczestniczący w europejskich sieciach współpracy. Przedstawiła ekosystem instytucji – od **Agencji Rozwoju Pomorza** po regionalny punkt kontaktowy programu **Horyzont Europa** – które wspólnie tworzą nieformalny, ale skuteczny **Pomorski Horyzont**.

Prelegentka opowiedziała też o rosnącej pozycji Pomorza w programie Horyzont Europa. Przy-



Fot. Sylwia Dudkowska-Kafar

bliżyła także inspiracje z zagranicy: francuski model PRAIRIE, hiszpański system voucherów eksperckich oraz duńskie szkolenia Enterprise Europe Network. Wskazała na planowaną formalizację ekosystemu innowacji, która ma ułatwić małym i średnim przedsiębiorstwom dostęp do europejskich grantów, oraz na rolę brokerów innowacji łączących instytucje niczym elementy jednej układanki.

OD POMYSŁU DO START-UPU – NARZĘDZIA, KTÓRE PORZĄDKUJĄ DROGĘ

Następnie **Jarosław Chojecki**, ekspert ds. rozwoju innowacji z MERITO Innovation Centre, wprowadził uczestników w model KTH Innovation Readiness Level™ – narzędzie pozwalające ocenić gotowość innowacji do wejścia na rynek. Model ten składa się z sześciu obszarów, które poma-

gają przeprowadzić projekt od pomysłu do wdrożenia. Prelegent wyjaśnił, jak uporządkować proces, jak zadawać właściwe pytania i jak nie zgubić się w gąszczu technologii, potrzeb klientów i wymagań inwestorów.

PRACA WARSZTATOWA – TRZY STACJE, TRZY PERSPEKTYWY, JEDEN CEL

Po krótkiej przerwie uczestnicy ruszyli do pracy przy trzech „stolikach tematycznych”: **Business Development** – klient i model biznesowy, **Product Development** – technologia i własność intelektualna, **Resource Management** – finansowanie i zespół. Poszczególne grupy prowadzili eksperci z krajów V4: Bulcsu Gödri (Węgry), dr Dušan Rostaš (Słowacja) i Josef Sláma (Czechy). Ta część warsztatów – pełna rozmów, analiz, sporów i wniosków – najlepiej pokazała ich interaktywny charakter.

NA ZAKOŃCZENIE

Warsztaty pokazały, że spin-offy nie powstają z przypadku. Rodzą się tam, gdzie spotykają się wiedza, narzędzia, wsparcie i gotowość do rozmowy o tym, jak przenieść pomysł z laboratorium do świata realnych potrzeb. Komercjalizacja nie zaczyna się od biznesplanu – zaczyna się od momentu, w którym ktoś mówi: „**To ma sens. Porozmawiajmy o tym**”.

Na zakończenie warto dodać, że warsztaty odbyły się podczas **3. Intellectual Property & Innovation Days** – wydarzenia organizowanego przez Centrum Transferu Technologii UG, skierowanego do naukowców tworzących innowacje i zainteresowanych praktycznymi aspektami ochrony własności intelektualnej, komercjalizacji wyników badań oraz współpracy z otoczeniem społeczno-gospodarczym.

Sylwia Dudkowska-Kafar