

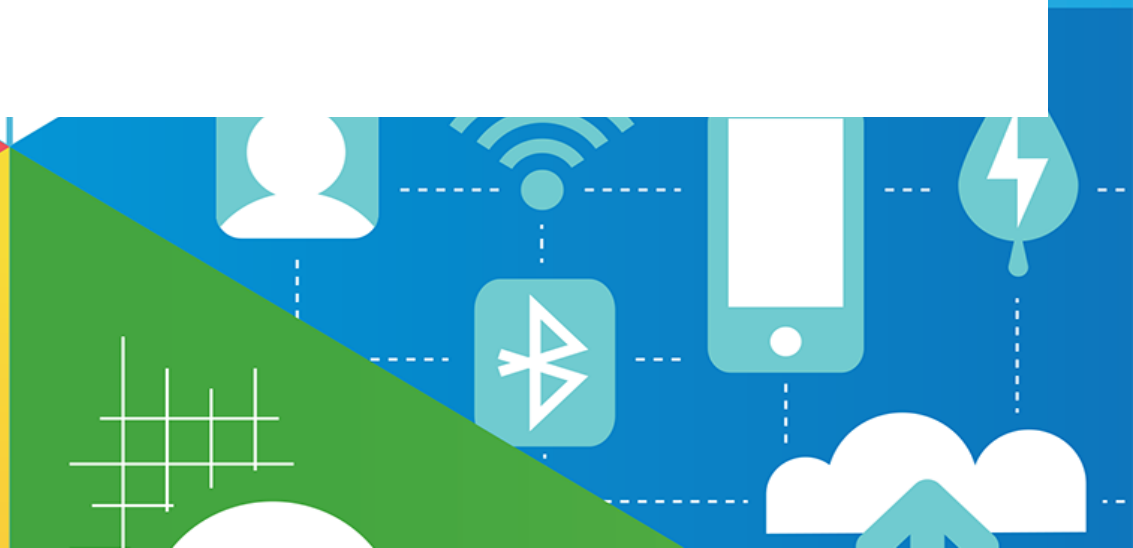


Deloitte.

Ekosystem działania ISP 4

Podsumowanie warsztatu

Warszawa, 7 kwietnia 2017



Cele warsztatu

1.

Jakie instytucje, funkcje i programy/instrumenty występują w ekosystemie działania ISP 4?

2.

Które z elementów ekosystemu proponują dedykowane wsparcie dla ISP 4?

3.

Jak umiejętnie dobrać instrumenty dostępne w ekosystemie do potrzeb podmiotów z ISP?

4.

Gdzie w ekosystemie występują luki?

Agenda



Wprowadzenie

- Poznajmy się
- Cele warsztatu / Zdefiniowanie potrzeb
- Definicja ekosystemu – instytucje, funkcje czy programy?



Część praktyczna

- Praca w grupach na podstawie 3 różnych scenariuszy:
1. Mam pomysł, 2. Mam dobrze rokujący start-up, 3. Mam stabilną firmę i poszukuję wsparcia w ekosystemie

przerwa



Część teoretyczna

- Prezentacja ekosystemu – role i funkcje



Część praktyczna

- Praca w grupach na podstawie 3 różnych scenariuszy – opracowanie ścieżek postępowania „jak sprawnie poruszać się w ekosystemie”



Podsumowanie

- Moderowana dyskusja – identyfikacja luk w ekosystemie

Ekosystem działania ISP4

Institucje otoczenia biznesu występujące w regionie i mogące wspierać podmioty z ISP4

Definicja ekosystemu

Układ ekologiczny obejmujący związane ze sobą żywe organizmy i środowisko nieożywione.

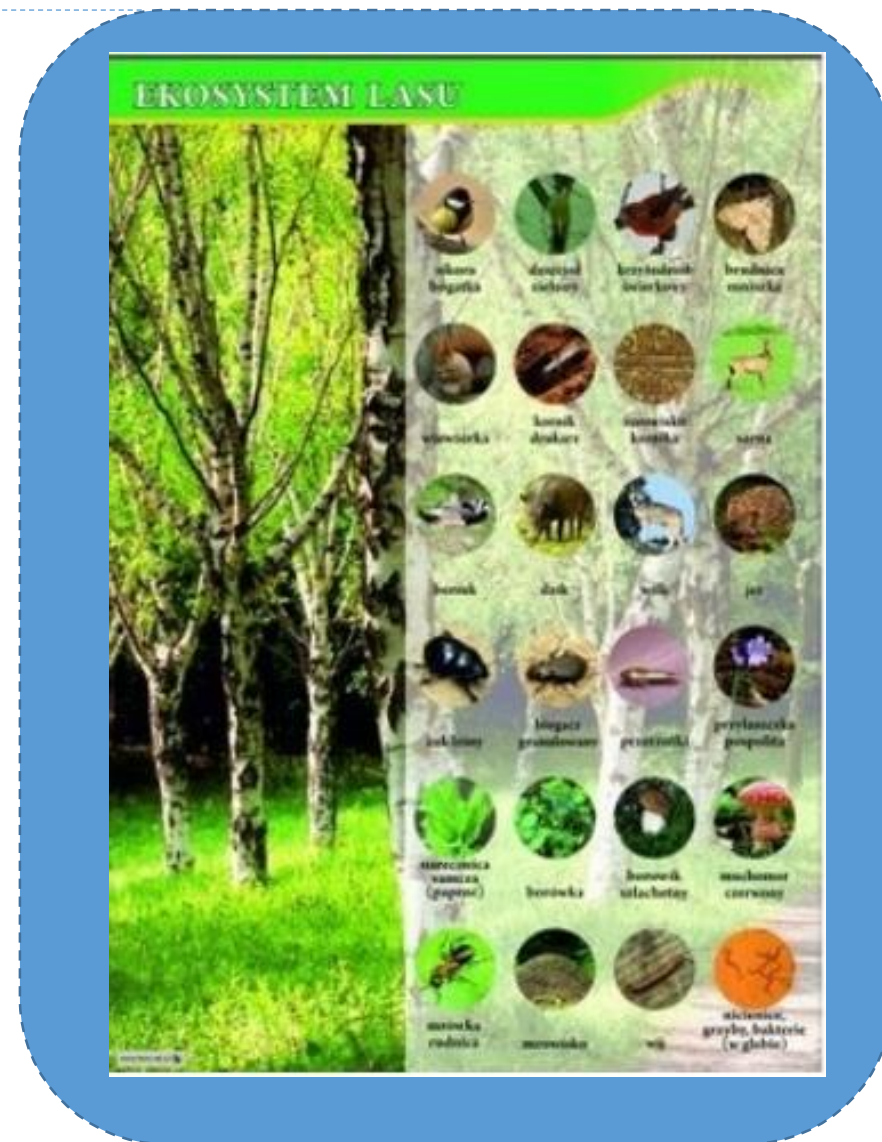
Słownik Języka Polskiego

Uszkodzenie nawet jednego elementu w ekosystemie powoduje zaburzenie w jego funkcjonowaniu.

Onet Portal wiedzy

Ekosystem charakteryzuje pełność składu gatunkowego, zawiera on wszystkie grupy organizmów niezbędne do realizacji zamkniętego obiegu materii i energii, który występuje między biocenozą a biotopem.

Encyklopedia PWN



Definicja ekosystemu

Ekosystem biznesowy - wspólnota gospodarcza **wspierana przez interakcje organizacji i osób prywatnych** - organizmów w świecie biznesu. **Wspólnota gospodarcza** wytwarza towary i usługi o określonej wartości dla klientów, którzy sami są członkami ekosystemu. Członkowie tego organizmu są także dostawcami, prowadzą produkcję, **konkuruja** i **współpracują z innymi zainteresowanymi stronami**. Z czasem ich zdolności i role do wzajemnej **koewolucji** zgadzają się z kierunkiem wyznaczonym przez jeden lub więcej centralnych firm pełniących role przywódcze”.

James Moore - Drapieżnicy i ofiary: nowa ekologia konkurencji

Ekosystem innowacji – definiowany jako **wspólnota wiedzy i innowacyjności** należy postrzegać jako nowy europejski ekosystem promujący innowację nie poprzez badania w odosobnieniu, ale poprzez **przedsiębiorczość** określaną ogólnie jako wszelką ludzką działalność **mającą na celu utworzenie lub rozwijanie innowacji i działalności gospodarczej**. WWiI są zorganizowane wokół centrów kolokacji, które są lokalizacjami geograficznymi, w których większość elementów sieci innowacji (lub nawet cała sieć) znajduje się w niewielkiej fizycznej odległości i gdzie eksperci zajmujący się określonymi zagadnieniami mogą **spotkać się i nawiązywać kontakty**. Nacisk kładzie się na **współpracę osób z różnych środowisk** (z MŚP, większych firm, środowiska naukowego, o różnej narodowości, płci, zawodzie itd.), kontaktujących się osobiście, co prowadzi do większej horyzontalnej mobilności wiedzy

PARP słownik „Innowacje i transfer technologii”,

Ekosystem działania ISP

Zidentyfikowane instytucje otoczenia biznesu



Od pomysłu...

...do przedsiębiorstwa



Usługi:



Wynajem powierzchni biurowej



Wynajem specjalistycznego sprzętu



Pożyczki i poręczenia



Mentoring



Doradztwo



Usługi B+R



Networking, budowanie sieci



Wsparcie w pozyskiwaniu finansowania



Wsparcie administracyjne



Kapitał załączkowy



Venture capital



Kursy i szkolenia

Faza pomysłu

Faza start-up

Faza dojrzałego przedsiębiorstwa

Akademickie inkubatory Przedsiębiorczości



[Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości Przy Uniwersytecie Gdańskim](#)
[Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości AWFIS](#)
[Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości PG Business Link](#)

Inkubatory Przedsiębiorczości



[Dom Przedsiębiorcy w Tczewie](#)
[Gdański Inkubator Przedsiębiorczości „Starter”](#) ♥
[Słupskie stowarzyszenie innowacji gospodarczych i przedsiębiorczości](#)
[Stowarzyszenie „Na rzecz rozwoju miasta i gminy Debrzno”](#)
[Inkubator przedsiębiorczości Cierzenie](#)
[Fundacja Gospodarcza](#)
[Stowarzyszenie wspierania przedsiębiorczości w Malborku](#)
[Gdyński inkubator Przedsiębiorczości](#)

Fundusze kapitałowe



[Fundusz Kapitałowy Agencji Rozwoju Pomorza S.A.](#) ♥
[Black Pearls](#)
[Business Angel Seedfund](#)
[Oliwska Grupa Kapitałowa](#)
[Sieć aniołów biznesu Amber](#)

Akceleratory



[Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna Alfabeat](#)
[Startup Sauna](#)
[Maritime Startup](#)
[Startup Pirates](#)
[Starter Rocket](#)

Inkubatory Technologiczne



[Centrum Edukacyjno-Wdrożeniowe w Chojnicach](#)
[Słupski Inkubator Technologiczny](#) ♥

Parki Przemysłowe i Naukowo-technologiczne



[Gdańska Agencja Rozwoju Gospodarczego \(Invest Gda\)](#) ♥
[Gdański Park Naukowo-Technologiczny](#) ♥
[Kwidzyński Park Przemysłowo-Technologiczny](#) ♥
[Pomorski Park Naukowo-Technologiczny](#) ♥
[Park Przemysłowy Cierzenie](#)
[Bałtycki Port Nowych Technologii](#)

Stowarzyszenia branżowe dla ISP4



[Fundacja Centrum Transferu Technologii SYNERGY](#)
[Fundacja Marka Kamińskiego](#)
[Fundacja Oparcia Społecznego Aleksandry "FOSA"](#)
[Fundacja Samopomoc Sąsiedzka S²](#)
[Fundacja Sport na Zdrowie](#)
[Polska Federacja Nordic Walking](#)
[Polski Innowacyjny Klaster Medyczny PIKMED](#)
[Polskie Centrum Opieki Sp. z o.o.](#)
[Stowarzyszenie Kucharzy Polskich](#)
[Bałtycki Klaster Turystyki Zdrowotnej](#)
[Interizon](#)

Specjalne Strefy Ekonomiczne



[Słupska Specjalna strefa ekonomiczna / Pomorska Agencja Rozwoju Regionalnego](#) ♥
[Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna, Park Konstruktorów](#)
[Bałtyckie Centrum Nowych Technologii](#) ♥

Fundusze pożyczkowe i poręczeń



[Pomorski fundusz pożyczkowy](#)
[Pomorski regionalny fundusz poręczeń kredytowych](#)
[Regionalne towarzystwo inwestycyjne](#)
[Kaszubski Fundusz Przedsiębiorczości](#)
[Towarzystwo rozwoju powiśla](#)

Usługi B+R w ISP4



[Genloxa Sp. z o.o.](#)
[Instytut Biotechnologii i Medycyny Molekularnej](#)
[Instytut Oceanologii Polskiej Akademii Nauk](#)
[Centrum Transferu Technologii GUMed](#)
[Centrum transferu wiedzy i technologii PG/ Excento](#)

Ośrodki szkoleniowo-doradcze



[Agencja Rozwoju Pomorza S.A. \(Invest in Pomerania, Pomorski Broker Eksportowy\)](#) ♥
[Pomorska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A.](#)
[Pomorska Izba Rzemieśnicza Małych i Średnich Przedsiębiorstw](#)
[Regionalna Izba Gospodarcza Pomorza](#) ♥
[Regionalne Towarzystwo inwestycyjne](#)
[Stowarzyszenie „Wolna przedsiębiorczość”](#)
[Stowarzyszenie wspierania przedsiębiorczości w Malborku](#)
[Towarzystwo naukowe organizacji i kierownictwa](#)
[Fundacja Gospodarcza](#)
[Agencja rozwoju Gdyni](#)
[Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii Sp. z o.o.](#)

Inne

[American Chamber of Commerce](#) ♥
[Scandinavian – Polish Chamber of Commerce](#) ♥
[Polsko-Szwedzka Izba Gospodarcza](#) ♥
[Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa \(AHK\)](#) ♥
[ABSŁ](#) ♥

Praca w grupach

1. Scenariusz „A”

Student / młody naukowiec związany z uczelnią posiadający pomysł z pogranicza medycyny i ICT

2. Scenariusz „B”

Przedsiębiorca chce zamówić usługę B+R na uczelni

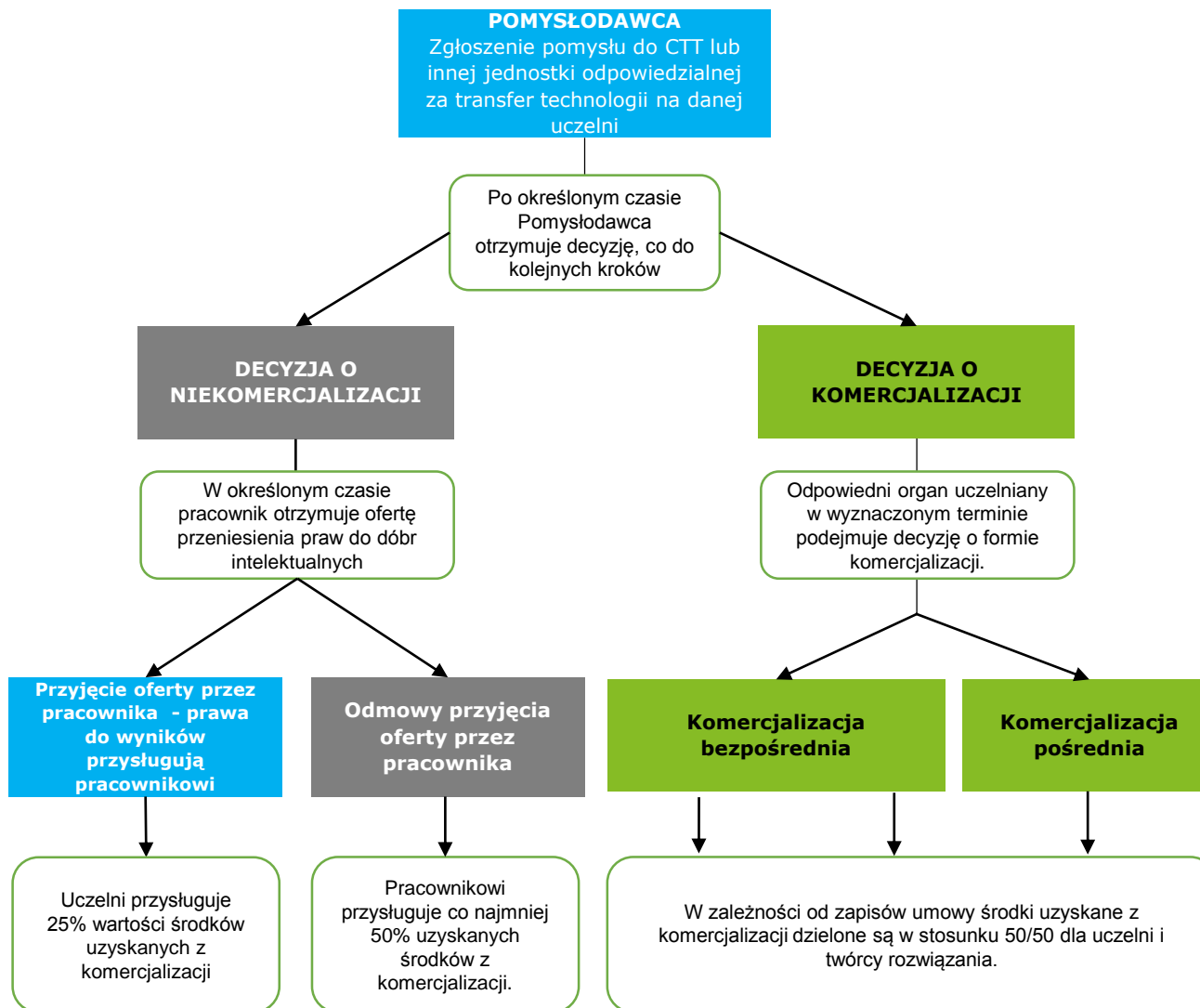
3. Scenariusz „C”

Mała firma chce pogłębić współpracę z uczelnią

Scenariusz „A”

Naukowiec związany z uczelnią posiadający pomysł z pogranicza medycyny i ICT

Scenariusz wypracowany podczas spotkania



Początkowy etap procedur związanych ze zgłoszeniem pomysłu lub wartości intelektualnej na uczelni rozpoczyna się od odpowiedniej jednostki do spraw transferu technologii bądź przełożonego, co zazwyczaj jest określone w regulaminie uczelni. Dalsze działania są ukierunkowane na ocenę możliwości zaproponowanego rozwiązania. Decyzję o tym podejmują odpowiednie organy uczelniane, w przypadku GUMed jest to Komisja ds. zarządzania prawami własności intelektualnej. Na pewnym etapie analizy rezultatu uczelnia podejmuje decyzję o komercjalizacji rozwiązania lub jego braku. Od wybranego podejścia zależy dalsze procedowanie związane z określeniem praw do rezultatu, a efektem końcowym jest podział środków pomiędzy uczelnię i pracownika, a czasami także inne podmioty, które mogły być zaangażowane w opracowanie rezultatu.

Obecnie GUMed jest w trakcie wypracowywania nowych rozwiązań regulaminowych, które pozwolą na stworzenie odpowiedniej ścieżki dla procesu komercjalizacji i zarządzania własnością intelektualną.

Patrząc na najlepsze przykłady w Polsce w obszarze transferu technologii, warto podkreślić że kluczowe jest klarowne i przejrzyste komunikowanie możliwych obszarów współpracy zarówno dla przedsiębiorców, jak i pracowników naukowych. Niezbędne jest stworzenie i wdrożenie planu komunikacji w procesie transferu technologii tak by przedsiębiorcy wiedzieli czego i gdzie mogą szukać (usługi standardowe i szyte na miarę) a naukowcy byli w stanie odpowiednio komunikować swoje osiągnięcia językiem zrozumiałym dla biznesu.

Scenariusz „B”

Przedsiębiorca chce zamówić usługę B+R na uczelni

Zakup usługi przez CTT

CTT oferuje pomoc przedsiębiorcom w dostosowaniu prac badawczo-rozwojowych, a także w kontakcie z odpowiednim zespołem badawczym na uczelni. Zakres usług badawczych oferowanych przez uczelnie jest prezentowany na stronach internetowych uczelni lub Centrum Transferu Technologii.

Zakres usług może obejmować:

- Długofalową współpracę w pracach badawczo-rozwojowych, podczas której rozwijane są indywidualne produkty i rozwiązania. Dodatkowo tego typu współpraca może dostarczyć wsparcie ze strony CTT w poszukiwaniu programów finansujących realizowane prace badawczo-rozwojowe, biorąc pod uwagę zarówno programy na poziomie krajowym, jak i międzynarodowym. Współpraca w tym zakresie może zostać uregulowana umową ramową
- Pojedyncze zlecenie – często jest to wykonanie jednorazowej usługi badawczej
- Zakup licencji na wykorzystanie wynalazku lub technologii.

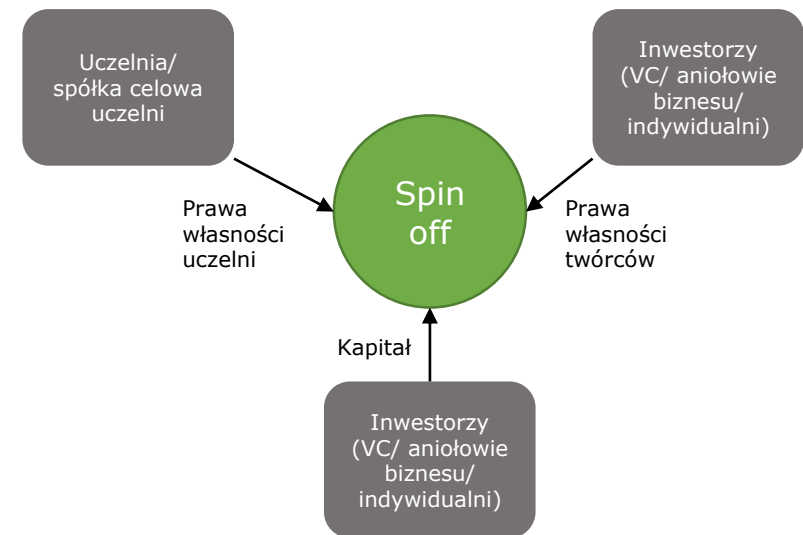
Zamówienie usługi B+R na uczelni

Współpraca poprzez spin-off

Spółka spin-off może być powołana wspólnie przez pracownika naukowego (lub naukowo-dydaktycznego), będącego jednocześnie założycielem oraz przez uczelnię wyższą, w celu komercjalizacji wyników badań naukowych prowadzonych na uczelni w ramach etatu naukowo-dydaktycznego.

Współpraca pomiędzy uczelnią, a spółką jest odpowiednim uregulowana regulaminem, a obszarem działalności spółki jest wdrożenie rezultatów badawczo-rozwojowych w gospodarce. W praktyce podział środków uzyskanych z praw własności dzielona jest 50/50 pomiędzy uczelnią i pracownikom naukowym. Kluczowym dla rozwoju rozwiązania może okazać się wkład inwestorów.

Współpraca przedsiębiorców może odbywać się poprzez zamówienie usługi od spółki spin off lub wejście we współpracę z tym podmiotem w postaci inwestora.



Scenariusz „C”

Mała firma chce pogłębić współpracę z uczelnią

Możliwe kanały współpracy

Centrum Transferu Technologii

- Uczelnia wyrazi zainteresowanie współpracą z przedsiębiorcą jeśli wartość badań wyniesie min. 20 000 – 30 000 zł.
- Możliwe jest również realizowanie wspólnego projektu badawczego pomiędzy uczelnią i przedsiębiorcą, gdzie uczelnia przygotowuje dokumenty aplikacyjne. W tym przypadku warto uwzględnić współpracę w ramach programu Scale up, czy e-Pionier (wartość minimalna projektu ok. 2 mln zł).

Projekt Grupowy

- Jest to koncepcja stosowana na Politechnice Gdańskiej, gdzie firmy mogą zgłaszać się do projektów, które są realizowane przez grupy 3-5 studentów. Efektem końcowym jest produkt wraz z pełną dokumentacją techniczną. Dodatkową korzyścią jest edukowanie studentów w obszarze pracy projektowej i zadaniowej opartej o rzeczywiste problemy badawcze.

Współpraca bezpośrednia

- Osoby fizyczne mogą zgłosić swój pomysł na projekt B+R bezpośrednio do uczelni. Jeżeli jest on bardzo atrakcyjny i posiada duży potencjał rozwoju, uczelnia może zainwestować do 500 tysięcy złotych.

Współpraca małych firm z uczelnią

Pomorski Broker Eksportowy

- Pomorski Broker Eksportowy to dedykowany program kompleksowych działań wzmacniających eksport firm pomorskich i promocję regionu na wybranych rynkach.
- W ramach programu wspierane będą m.in. działania kierowane do MSP, które nie podejmowały do tej pory działań eksportowych lub są początkującymi eksporterami.

Program jest obsługiwany m.in. przez GARG

Współpraca poprzez Klaster

- Małe i średnie przedsiębiorstwa, które są członkiem klastra* mogą skorzystać ze wsparcia oferowanego w ramach klastra jak doradztwo, udział w programach akceleracyjnych, szkolenia sprzedażowo-marketingowe.

DESIGN FACTORY

- Zadaniem Design Factory jest stałe rozwijanie środowiska do nauki, nauczania, badań i współpracy przemysłowej związanej z rozwojem i projektowaniem produktów. Politechnika Gdańska bazując na przykładzie AALTO Design Factory planuje udostępnić infrastrukturę badawczą oraz przestrzeń do współpracy studentom, naukowcom oraz praktykom z branży.

Politechnika poszukuje partnerów do realizacji powyższego projektu.

Współpraca z Venture Capital

Możliwe wsparcie kapitałowe dla podmiotów z ISP

Definicja

Fundusze venture capital (VC) oferują wsparcie kapitałowe małym, ale już prężnie funkcjonującym spółkom (przedsięwzięcia na wczesnym etapie rozwoju to obszar zainteresowania aniołów biznesu i funduszy typu seed - linki). Jeśli pomysł na biznes zyska uznanie zespołu inwestycyjnego funduszu, to firma może liczyć na dofinansowanie w wysokości od kilku do nawet kilkudziesięciu milionów euro. W zamian za to fundusz zostaje udziałowcem firmy, przejmując często dużo ponad 50 proc. jej udziałów.

Źródło: www.pi.gov.pl

Podział VC ze względu na fazy rozwoju

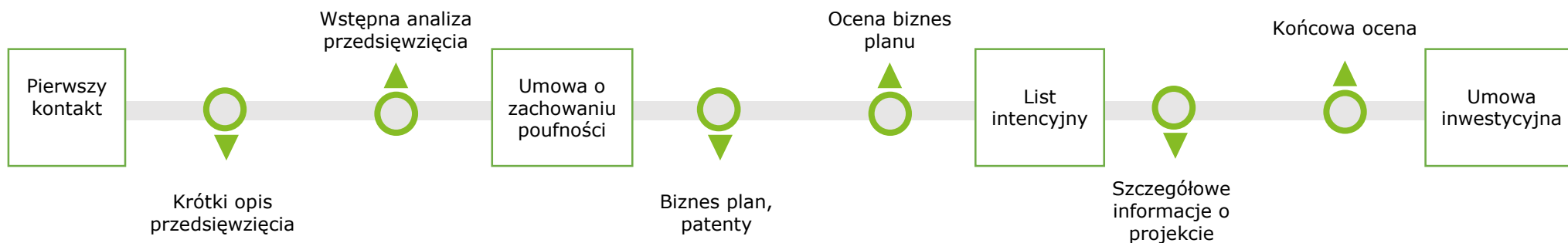


Jak Pozyskać Finansowanie VC?

Rozpoczęcie starań związanych z pozyskaniem finansowania VC rozpoczyna się od zidentyfikowania zdolności przedsięwzięcia, które może zostać przedstawione inwestorowi VC. W zależności od strategii funduszu oraz koncepcji działalności do rozpoczęcia rozmów może wystarczyć prezentacja handlowa lub opis działalności, jednakże w niektórych przypadkach potrzebny jest biznesplan z pełną projekcją finansową. Często kluczem do rozwoju dalszej współpracy jest dobrze skonstruowany biznesplan, który podlega wnikliwej weryfikacji. Dalsze kroki zmierzają do weryfikacji proponowanego rozwiązania oraz negocjacji pomiędzy pomysłodawcą, a inwestorem VC. Kluczowym etapem podsumowującym fazę negocjacyjną jest podpisanie umowy z funduszem oraz rozpoczęcie inwestycji. Jednakże zaangażowanie funduszy VC nie kończy się tylko na wsparciu finansowym, często fundusz wspiera strategiczne działania poprzez wiedzę i doświadczenie swoich pracowników, a także aktywne wsparcie przedstawicieli w radzie nadzorczej spółki.

Etapy procesu inwestycyjnego Venture Capital

Venture Capital



Pomysłodawca

Źródło: <http://evf.com.pl/images/pdf/Venture-Capital-Kapitalna-Sprawa.pdf>

Deloitte.

Nazwa Deloitte odnosi się do jednej lub kilku jednostek Deloitte Touche Tohmatsu Limited, prywatnego podmiotu prawa brytyjskiego z ograniczoną odpowiedzialnością i jego firm członkowskich, które stanowią oddzielne i niezależne podmioty prawne. Dokładny opis struktury prawnej Deloitte Touche Tohmatsu Limited oraz jego firm członkowskich można znaleźć na stronie www.deloitte.com/pl/onas

Deloitte świadczy usługi audytorskie, konsultingowe, doradztwa podatkowego i finansowego klientom z sektora publicznego oraz prywatnego, działającym w różnych branżach. Dzięki globalnej sieci firm członkowskich obejmującej 140 krajów oferujemy najwyższej klasy umiejętności, doświadczenie i wiedzę w połączeniu ze znajomością lokalnego rynku. Pomagamy klientom odnieść sukces niezależnie od miejsca i branży, w jakiej działają. 160 000 pracowników Deloitte na świecie realizuje misję firmy: stanowić standard najwyższej jakości.

Specjalistów Deloitte łączy kultura współpracy oparta na zawodowej rzetelności i uczciwości, maksymalnej wartości dla klientów, lojalnym współdziałaniu i sile, którą czerpią z różnorodności. Deloitte to środowisko sprzyjające ciągłemu pogłębianiu wiedzy, zdobywaniu nowych doświadczeń oraz rozwojowi zawodowemu. Eksperti Deloitte z zaangażowaniem współtworzą społeczną odpowiedzialność biznesu, podejmując inicjatywy na rzecz budowania zaufania publicznego i wspierania lokalnych społeczności.