

PORADNIK

Jak nawiązać współpracę z biznesem – 7 porad pomocnych w pracy w tym sektorze



Pani Joanna Bosiacka-Kniat
kierownik Działu Programów Badawczych
Regionalnego Punktu Kontaktowego Programów
Ramowych UE przy Poznańskim Parku Naukowo-
Technologicznym radzi:

Euraxess Polska
Projekt NAUKOWIEC

Projekt finansowany z programu Unii Europejskiej w zakresie badań naukowych i innowacji Horyzont 2020 w ramach umowy nr 741769 oraz przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego.



Ministerstwo Nauki
i Szkolnictwa Wyższego



1. Mów językiem korzyści firmy: better, cheaper, faster

Jeśli chcesz przekonać biznes do współpracy, pamiętaj, aby przedstawić korzyści, jakie zyska firma, która wykorzysta twoje naukowe rozwiązania. Firma zrobi to dla przyszłych zysków. Dlatego ważne jest, żeby widzieć we współpracy możliwość zarobku firmy i szanse wyprzedzenia konkurentów w przyszłości. Badaj trendy, bądź świadomy potrzeb rynku, ale też wyczuwaj, kiedy się zmieniają.

Pokaż atuty i wartość twojej pracy naukowej, jej konkurencyjność i przewagę. Bądź gotowy na dostosowanie technologii do wymagań rynku, bądź otwarty na ciągłe poszukiwanie dla niej nowych zastosowań. Poznaj zasady funkcjonowania biznesu (np. co rozwija, a co niszczy rozwój, jakiego ryzyka finansowego i rynkowego można się spodziewać).

2. Słuchaj potrzeb biznesu

Zrozumienie celów, jakie stawia sobie biznes, korzyści, jakich naprawdę oczekuje od współpracy z naukowcem, to istota efektywnej kooperacji badacza z biznesem. Biznes jest nastawiony na zysk, o wszystkim decyduje klient. Przedsiębiorcy szukają przewagi konkurencyjnej, potrzebują odkryć i nowości, dlatego coraz więcej firm zatrudnia naukowców, tworząc działy R&D (badania i rozwój). To dla ciebie szansa na rozwój kariery. Możesz też dołączyć do ekosystemu parku naukowo-technologicznego i w ten sposób pokazać się biznesowi.

3. Czas w biznesie biegnie znacznie szybciej

Czas w biznesie płynie szybciej niż na uczelni. Technologia i oczekiwania klientów zmieniają się bardzo szybko. Biznes musi mieć gotowe rozwiązania w momencie, kiedy klient będzie gotowy z nich skorzystać, ale zanim zaoferuje je konkurencja. Kluczowe jest to, aby wstrzelić się w swoje 5 minut. Naukowcy często pracują nad pewnymi rozwiązaniami przez lata. Niektóre z nich mogą być zastosowane w biznesie. Ważne jest jednak odpowiednie zgranie w czasie. Innowacyjne technologie mają bardzo krótki cykl życia – istnieją na rynku czasami tylko kilkanaście miesięcy, a następnie są zastępowane przez kolejne, bardziej zaawansowane rozwiązania. Naukowiec musi zdawać sobie sprawę, że jeżeli jego technologia jest atrakcyjna rynkowo w danym momencie, to jej czas może minąć szybciej, niż się wydaje.

4. Patent to narzędzie pomnażania zysków – traktuj go jak inwestycję, a nie osiągnięcie naukowe

Patent to twój kapitał. Zdobądź wiedzę dotyczącą praw własności. Dowiedz się, co i kiedy jest własnością naukowca, a co uczelni.? Czy w danym przypadku prawa własności mogą zostać uregulowane – np. na jakich zasadach i czy może być w danym przypadku zastosowana licencja?

Euraxess Polska
Projekt NAUKOWIEC

Projekt finansowany z programu Unii Europejskiej w zakresie badań naukowych i innowacji Horyzont 2020 w ramach umowy nr 741769 oraz przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego.



Warto wiedzieć, gdzie można być elastycznym, a co wymaga ustaleń prawnych w tym zakresie. Należy zatem wcześniej odrobić pewną lekcję i dowiedzieć się więcej na temat tego, czym jest własność intelektualna oraz jaka jest różnica pomiędzy właścicielem a twórcą technologii.

5. Uważaj na dane poufne, zabezpiecz siebie i swoje know-how

Naukowiec, rozmawiając z przedsiębiorcą, musi pamiętać o ochronie swojego rozwiązania. Jeżeli rozmowy wchodzi na bardziej zaawansowany etap, warto podpisać umowę o zachowaniu poufności (tzw. NDA – skrót od non-disclosure agreement). Warto też omówić z rzecznikiem patentowym, co i kiedy może być przedmiotem patentu i czy rozwiązanie nie narusza innych patentów na konkretnych rynkach.

6. Zasięgnij rady rzecznika

Rzecznik sprawdzi, czy dane rozwiązanie nie jest chronione na rynkach, na których chce je zastosować naukowiec przedsiębiorca. Doradzi, jak najlepiej chronić know-how, przypomni o terminach dokonywania opłat i pomoże przygotować plan ochrony.

7. Zachowaj odpowiednią kolejność – najpierw ochrona, potem publikacja

Przed dokonaniem zgłoszenia patentowego nie możemy publicznie prezentować rozwiązania. Dotyczy to zarówno targów, konferencji, jak i publikacji. Najpierw zgłoszmy rozwiązanie w urzędzie patentowym, od tego momentu będzie ono chronione i przypisane do twórcy i właściciela praw, a następnie możemy rozmawiać o nim publicznie. Poza rzecznikiem pełnej porady w tym zakresie udzielają biura transferu technologii funkcjonujące na uczelniach i specjaliści zatrudnieni w parkach naukowo-technologicznych. Ich zadaniem jest ułatwienie i prawne zabezpieczenie procesu wdrożenia na rynek rozwiązań tworzonych przez naukowców.

Powodzenia! Zachęcamy do korzystania z Euraxess.pl

Wydarzenia zostały objęte patronatami:

Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego Jarosława Gowina



Euraxess Polska
Projekt NAUKOWIEC

Projekt finansowany z programu Unii Europejskiej w zakresie badań naukowych i innowacji Horyzont 2020 w ramach umowy nr 741769 oraz przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

