



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Raport współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Raport z badań ewaluacyjnych ex-post projektu ***„PI Innowacje Przyszłością Regionu”***

Zamawiający:

Fundacja Neo Media
ul. Sosnkowskiego 47
10-693 Olsztyn

Wykonawca:



Haute sp. z o.o.
ul. Partyzantów 67/10
10-900 Olsztyn

Zespół Badawczy:

Dr Edyta Borys – ewaluatorka kluczowa
Mgr Piotr Polkowski - specjalista ds. badań



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Spis treści

1. Informacje o Projekcie	4
1.1. Realizacja badań ewaluacyjnych i charakterystyka badanych grup	5
1.1.1. Charakterystyka osób aplikujących do Projektu	6
1.1.2. Charakterystyka uczestniczek i uczestników Projektu objętych kompleksowym modelem wsparcia	11
1.1.3. Charakterystyka innych grup i osób badanych	13
2. Ocena funkcjonalności i trafności proponowanego modelu wsparcia	14
2.1. Oczekiwania badanych osób dotyczące rodzaju i merytorycznej wartości wsparcia w procesie komercjalizacji badań naukowych	15
2.1.1. Wszechstronna, różnorodna pomoc w procesie komercjalizacji	17
2.1.2. Wsparcie w zakresie zagadnień prawnych regulujących działalność gospodarczą opartą na wynikach badań naukowych	24
2.1.3. Wsparcie w zakresie różnorodnych kwestii ekonomicznych niezbędnych do efektywnego prowadzenia działalności gospodarczej	25
2.1.4. Weryfikacja komercyjnego potencjału proponowanego rozwiązania powstałego w oparciu o wyniki badań naukowych a także wskazanie komercyjnego potencjału prowadzonych badań naukowych	26
2.1.5. Spotkania z ekspertami, specjalistami reprezentującymi świat biznesu	28
2.1.6. Zdobywanie środków finansowych niezbędnych do kontynuacji i realizacji badań ...	29
2.1.7. Pozyskanie inwestora	31
2.1.8. Zdobywanie dodatkowych źródeł utrzymania lub podstawowego, alternatywnego wobec uczelni źródła utrzymania	32
2.1.9. Uzyskanie pomocy w zainicjowaniu działalności gospodarczej	33
2.1.10. Pobudzenie do rozwoju, inspiracja do podejmowania nowych wyzwań	34
2.1.11. Podniesienie własnego statusu ekonomicznego	34



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

2.1.12. Indywidualne spotkania z ekspertami, doradcami, praca nad jednostkowymi, specyficznymi przypadkami.....	35
2.1.13. Bezpośrednie a nie zapośredniczone przez nowe technologie kontakty z ekspertami	38
3. Procedura kompleksowego wdrażania produktu inkubowania przedsięwzięć typu spin off/out.....	41
3.1. Wartość spotkań z ekspertem due diligence.....	41
3.1.1. Rzeczowy namysł nad komercjalizacyjnym pomysłem.....	46
3.1.2. Konfrontacja pomysłu z innym niż naukowy punktem widzenia	48
3.1.3. Asumpt do zmiany pomysłu lub/i jego konkretyzacji	50
3.1.4. Wskazanie komercyjnego potencjału i wartości badań.....	53
3.1.5. Dowartościowanie naukowców/naukowców i ich pracy.....	55
3.1.6. Ośmielenie i motywacja do podjęcia nowych wyzwań.....	56
3.1.7. Uzyskanie wstępnych informacji o praktycznym walorze	58
3.1.8. Ogólna wartość spotkań z ekspertem due diligence.....	59
3.2. Wartość i zasadność spotkań z psychologiem.....	61
3.3. Doradztwo jako element modelu wsparcia naukowców/naukowców – ocena zasadności i przydatności z punktu widzenia potrzeb i oczekiwań uczestniczek/uczestników Projektu.....	65
3.3.1. Wsparcie versus wyręczenie – zapotrzebowanie na określony rodzaj pomocy	65
3.3.2. Wartość indywidualnego doradztwa w zakresie prawa w perspektywie potrzeb i oczekiwań uczestniczek/uczestników projektu.....	71
3.3.3. Wartość indywidualnego doradztwa w zakresie zagadnień ekonomicznych w perspektywie potrzeb i oczekiwań uczestniczek/uczestników projektu.....	76
3.3.4. Wartość doradztwa w zakresie prezentacji biznesowej w perspektywie potrzeb i oczekiwań uczestniczek/uczestników projekt.....	84



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

4. Proponowany model wsparcia naukowców/naukowców oraz wypracowane narzędzia w percepcji potencjalnych użytkowników	93
4.1. Wartość i zasadność kompleksowego modelu wsparcia naukowców/naukowców w recepcji potencjalnych użytkowników	93
4.2. Wartość i funkcjonalność proponowanych narzędzi informatycznych w odbiorze potencjalnych użytkowników.....	98
5. Potencjalne bariery wdrażania modelu w percepcji potencjalnych użytkowników	102
6. E – broker technologiczny - funkcjonalność przygotowanych procedur rozpoznawania wstępnego pomysłów	110
7. Ogólna ocena modelu wsparcia naukowców – naukowców	116
8. Centrum Kompetencji Seed i Start up – wartość, zasadność i użyteczność proponowanych rozwiązań.....	132
8.1. Centrum Kompetencji Seed i Start – up jako instytucja wspierająca współpracę nauki z biznesem w impresji osób odwiedzających.....	132
8.2. Centrum Kompetencji Seed i Start – up - funkcjonalność rozwiązań estetycznych i architektonicznych	142
8.2.1. Lokalizacja i atmosfera Centrum.....	142
8.2.2. Funkcjonalność zastosowanych rozwiązań i wyposażenia	157
9. Zakończenie	167
10. Realizacja celów Projektu w fazie testowania	177
11. Rekomendacje	179
12. Spis wykresów.....	183



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

1. Informacje o Projekcie

Projekt „PI Innowacje Przyszłością Regionu” realizowany przez Fundację Neo Media jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego. Celem projektu jest „ułatwienie powstawania innowacyjnych przedsięwzięć biznesowych opartych na pomysłach akademickich w województwie warmińsko – mazurskim poprzez opracowanie kompleksowej metody wspierania rozwoju innowacyjnych akademickich pomysłów biznesowych”. Cele szczegółowe zostały sformułowane przez wnioskodawcę następująco:

- „w okresie 15 miesięcy zbadanie wdrażanego problemu poprzez próbę rozwiązania problemów 100 przedstawicieli środowiska akademickiego województwa warmińsko – mazurskiego związanych z brakiem wsparcia przy ocenie potencjału, tworzeniu i rozwoju innowacyjnych przedsięwzięć biznesowych typu spin off/out”,
- „w okresie 15 miesięcy zbadanie wdrażanej metody poprzez testową preinkubację 16 przedsięwzięć innowacyjnych prowadząca do przygotowania dokumentacji inwestycyjnej (prawnej i biznesowej) w celu pozyskania inwestora finansowego dla spółek typu spin off/out ze środowiska akademickiego województwa warmińsko – mazurskiego (do etapu opracowania dokumentacji biznesowej i jej prezentacji przed inwestorem)”,
- „w okresie 22 miesięcy upowszechnianie i włączanie do głównego nurtu opracowanych rozwiązań rozwoju innowacyjnej przedsiębiorczości akademickiej w województwie warmińsko – mazurskim”.

Projekt składa się z kilku odrębnych w swojej specyfice działań. Pierwsze były związane z prowadzeniem badań ukierunkowanych na poznanie m.in. jakości wsparcia



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

kierowanego do środowiska akademickiego z zakresu powstawania i rozwijania przedsiębiorczości akademickiej czy barier komercjalizacji w województwie warmińsko – mazurskim.

1.1. Realizacja badań ewaluacyjnych i charakterystyka badanych grup

Badania ewaluacyjne przeprowadzono z wykorzystaniem wielu technik badawczych na różnorodnej grupie badanych. Ewaluacja dotyczyła fazy testowania modelu. Główne problemy wyznaczające proces badawczy wnioskodawca sformułował następująco:

- Czy opracowany produkt spełnia oczekiwania przewidywanych odbiorców i jest w stanie rozwiązać ich problemy?
- Jakie są bariery we wdrażaniu modelu?
- Jakie są warunki wdrażania produktu?

W celu uzyskania wielostronnego obrazu badanego modelu dążono do multiplikacji źródeł danych. Ewaluację prowadzono z wykorzystaniem techniki ankiety, wywiadu, badanie dokumentów oraz mystery client. Ankieta była przeprowadzona na trzech grupach badawczych. Jedną stanowiły osoby odwiedzające Centrum Kompetencji Seed i Start-up (n=54), drugą osoby przechodzące proces rekrutacji do fazy testowania projektu (n=100), trzecią stanowiły osoby zakwalifikowane do testowania opracowania modelu wsparcia (n=16). Badania z wykorzystaniem techniki wywiadu skoncentrowanego na temacie przeprowadzono na wybranych osobach z grupy osób rekrutowanych do projektu (n=50). Badania z wykorzystaniem wywiadu dotyczyły także pracowników biura i wnioskodawcy (n=4), trenerów (n=5), reprezentantów instytucji otoczenia biznesu (n=4), inwestorów (n=3) a także wykonawcy techniki mystery client (n=1). Zlecono także badanie mystery client.

W prowadzeniu badań ewaluacyjnych miały być zastosowane narzędzia CAWI i CATI, ze względu jednak na brak odzewu na narzędzia zamieszczone na stronie projektu podjęto decyzję o wprowadzeniu ankiety audytoryjnej oraz wywiadów z osobami aplikującymi do Projektu. W innym przypadku badania byłyby niemożliwe.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

1.1.1. Charakterystyka osób aplikujących do Projektu

Badania były prowadzone z wykorzystaniem różnych technik badawczych, na różnych grupach osób. Jedną z najliczniejszych grup były osoby aplikujące do Projektu, przeszły one spotkanie z ekspertem due diligence oraz konsultacje z psychologiem. Osoby te były proszone o wypełnienie kwestionariusza ankiety początkowej, w której znajdowały się pytania dotyczące m.in. zainteresowania określonymi zakresami wsparcia.

Wśród osób z tej grupy przeprowadzono także wywiady skoncentrowane na temacie. Wywiady przeprowadzono z 50 osobami. Wywiady miały miejsce w Centrum Kompetencji Seed i Start –up w pokoju chill out room. Wszystkie wywiady za zgodą badanych były nagrywane, poddawane transkrypcji oraz kodowaniu i analizie.

W tej grupie badanych większość stanowiły osoby będące pracownikami jednostek naukowo – dydaktycznych.

Tabela 1. Charakterystyka osób aplikujących do Projektu

	Kobiety		Mężczyźni		Razem	
	n	%	n	%	n	%
pracownicy jednostek naukowo – dydaktycznych	24	36,36	42	63,64	66	100
doktoranci i studenci	16	47,05	18	52,95	34	100

źródło: opracowanie własne

W grupie, przechodzącej preinkubację większość stanowili mężczyźni (60 osób) oraz pracowniczki/pracownicy jednostek naukowo – dydaktycznych.

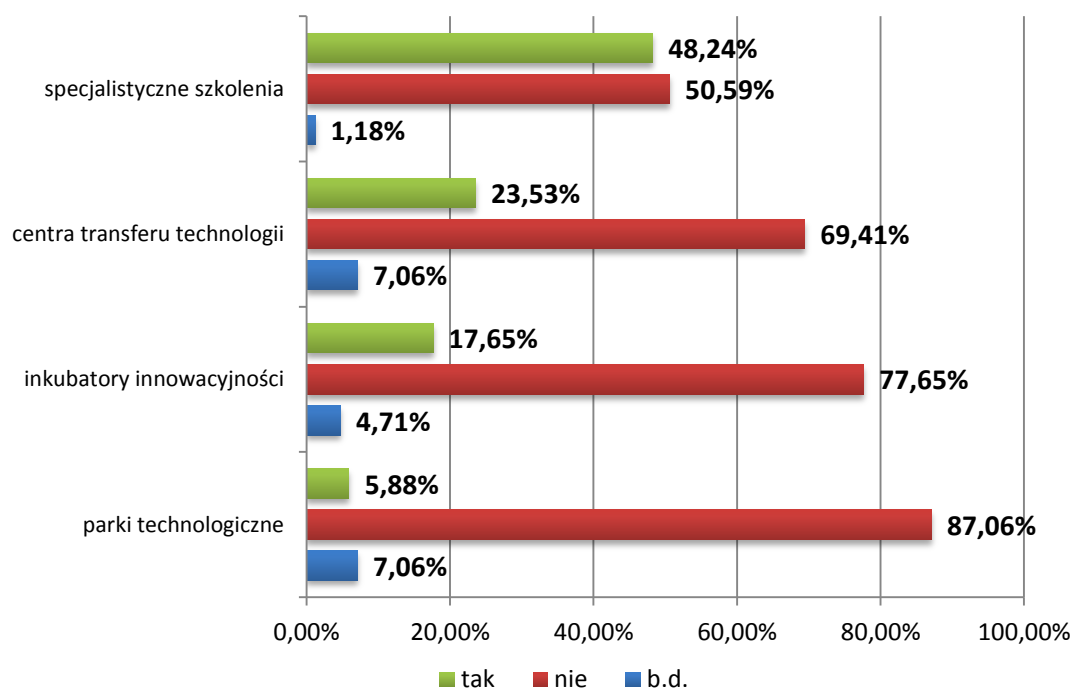


Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Spośród tej aplikującej setki naukowców/naukowcy została wyłoniona 16 osobowa grupa, która uzyskała całościowe wsparcie obejmujące wszystkie zakładane przez wnioskodawcę etapy modelu.

Osoby aplikujące do Projektu zadeklarowały, że w przeszłości korzystały z pomocy instytucji zajmujących się szeroko rozumianą komercjalizacją prac badawczych i pomysłów naukowych.

Wykres 1. Korzystanie w przeszłości z pomocy instytucji zajmujących się komercjalizacją



źródło: opracowanie własne, n=85

Badani w przeszłości najchętniej korzystali z formy wsparcia polegającej na udziale w specjalistycznych szkoleniach, których tematyka poświęcona była komercjalizacji (41 wskazań). Niespełna co czwarty ankietowany przyznał, że przed Projektem IPR szukał pomocy w centrach transferu technologii (20 wskazań). Z usług inkubatorów przedsiębiorczości skorzystało 15 naukowców/naukowcy i studentek/studentów. Uczestniczki/uczestnicy wskazali jednocześnie, że najrzadziej szukali pomocy na temat



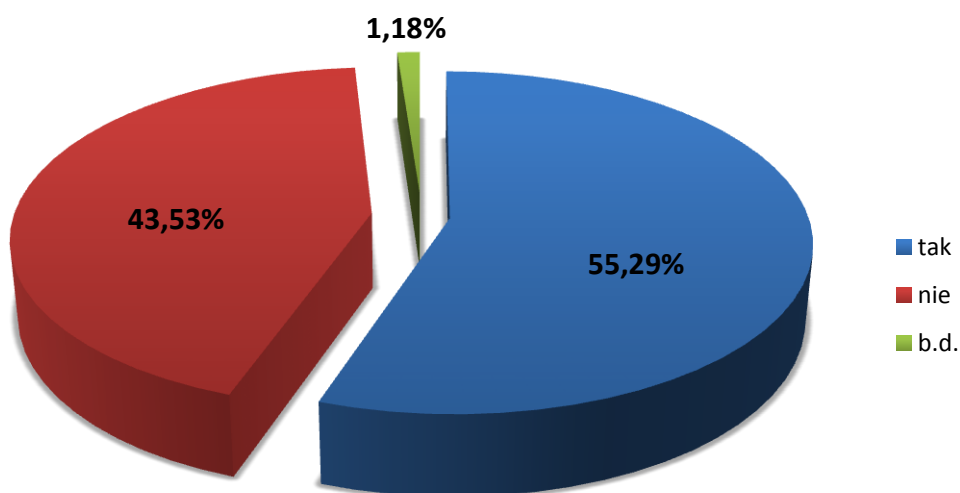
Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

możliwości komercjalizacji wyników własnych badań w różnego rodzaju parkach technologicznych (5 wskazań).

W jednym z pytań osoby reprezentujący środowisko naukowe oraz akademickie udzielili odpowiedzi na pytania związane z posiadanym doświadczeniem w obszarze współpracy z biznesem. Większość respondentów zadeklarowała, iż posiada takie doświadczenie (55,29% odpowiedzi 47 wskazań). Mniejsza część uczestniczek/uczestników Projektu do tej pory nie miała okazji do współpracy z przedsiębiorcami (43,53%, 37 wskazań). Jedna z osób biorąca udział w badaniu nie udzieliła na pytanie odpowiedzi.

Uczestniczki/uczestnicy procesu preinkubacji wypowiedzieli się również na temat posiadanego doświadczenia wynikającego ze współpracy z biznesem (przedsiębiorcami).

Wykres 2. Doświadczenie współpracy z biznesem



źródło: opracowanie własne, n=85

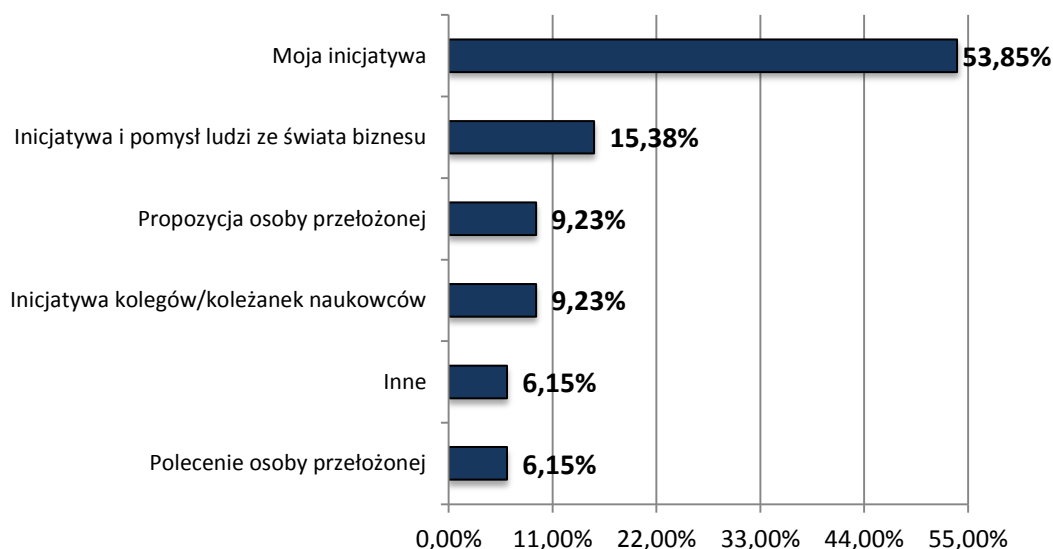
Osoby, które potwierdziły posiadanie doświadczenia w relacjach nauka – biznes następnie wskazały, w jaki sposób niniejsza współpraca została zapoczątkowana. Najczęściej takie relacje powstawały z inicjatywy samych naukowców/naukowczyń (53,85% odpowiedzi,



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

35 wskazań), zatem w większości przypadków idea nawiązania kontaktów z biznesem wywodziła się od samych zainteresowanych uczestniczek oraz uczestników Projektu. Z kolei inicjatywa i pomysł ludzi ze świata biznesu stanowił genezę takich relacji w przypadku 10 osób (15,38% odpowiedzi). Rzadziej współpraca nauki z biznesem wynikała z propozycji osoby przełożonej (9,23% odpowiedzi, 6 wskazań), kolegów/koleżanek (9,23% odpowiedzi, 6 wskazań) czy też polecenia szefa (6,15% odpowiedzi, 4 wskazania).

Wykres 3. Źródła współpracy z biznesem



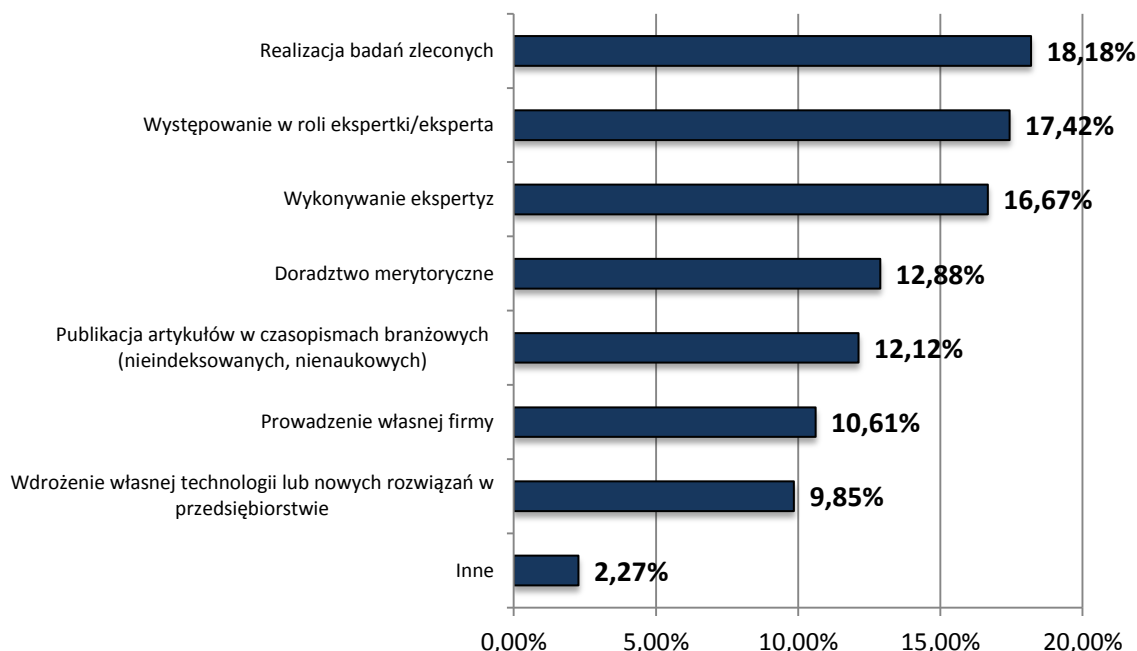
źródło: opracowanie własne, n=47

Oceniający swoje doświadczenie naukowcy/naukowczynie oraz studentki/studenci wskazali ponadto zakres i formę tejże współpracy.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Wykres 4. Zakres i forma współpracy



źródło: opracowanie własne, n=47

Współpraca najczęściej polegała na realizacji badań zleconych (18,18% odpowiedzi, 24 wskazania). Uczestniczki/uczestnicy Projektu również często współdziałali z przedsiębiorcami występując w roli ekspertki/eksperta (17,42% odpowiedzi, 23 wskazania) lub wykonywali oni zlecone ekspertyzy (16,67% odpowiedzi, 22 wskazania).

Znacznie rzadziej w ramach współpracy zajmowali się wdrożeniem własnej technologii lub nowych rozwiązań w przedsiębiorstwie (9,85% odpowiedzi, 13 wskazań) czy też prowadzili własną firmę (10,61% odpowiedzi, 14 wskazań). Współpraca osób biorących udział w Projekcie polegała ponadto na publikacji artykułów w czasopismach branżowych (12,12% odpowiedzi 16 wskazań) oraz udzielaniu doradztwa merytorycznego (12,88% odpowiedzi, 17 wskazań).



1.1.2. Charakterystyka uczestniczek i uczestników Projektu objętych kompleksowym modelem wsparcia

Spośród osób przechodzących preinkubację (uczestniczących w spotkaniach z ekspertem due diligence oraz psychologiem) została wyłoniona grupa składająca się z 13 osób i 3 dwuosobowych zespołów. Osoby te brały udział w szeregu dodatkowych badań, mających miejsce na różnych etapach realizacji Projektu (7 kobiet, 9 mężczyzn). W czasie realizacji fazy pierwszej (rekrutacyjnej) wypełniały ankietę początkową tak, jak wszystkie osoby preinkubowane a także brały udział w wywiadach skoncentrowanych na temacie. Następnie w trakcie realizacji Projektu dwukrotnie jeszcze wypełniały kwestionariusze ankiet oraz na zakończenie Projektu, w dniu spotkania z inwestorami były proszone o wywiad indywidualny. W tej grupie badanych w badaniach ankietowych uczestniczyło 17 osób (2 osoby z 2 zespołów wypełniały ankietę razem, w jednym z zespołów ankietę wypełniły 2 osoby stąd liczba 17).

Wywiady początkowy i końcowy każdorazowo przeprowadzono z 18 osobami (2 zespoły 2 osobowe razem uczestniczyły w wywiadzie). Wywiady miały miejsce w Centrum Kompetencji Seed i Start –up w pokoju chill out room. Wszystkie wywiady za zgodą badanych były nagrywane, poddawane transkrypcji oraz kodowaniu i analizie.

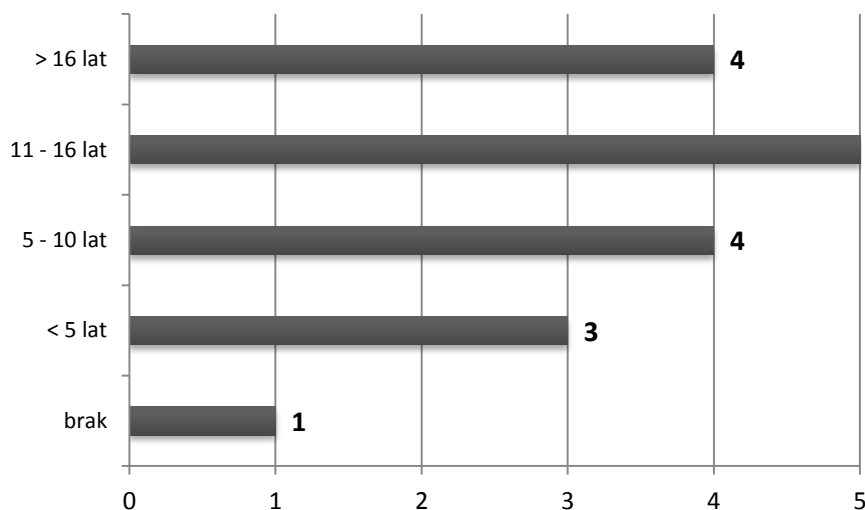
Badane osoby w grupie objętej kompleksowym modelem wsparcia różniły się stażem pracy w jednostce naukowej, stopniem awansu zawodowego oraz pełnionymi funkcjami.

Najwyższy wskazany w ankiecie staż pracy w jednostce naukowej wyniósł 26 lat, z kolei najniższy 3 lata. Najczęściej wskazywaną odpowiedzią w badanej grupie był staż na poziomie od 11 do 16 lat (5 wskazań). Osób pracujących w jednostce naukowej powyżej 16 lat oraz od 5 do 10 było czworo. Z kolei trzy osoby zadeklarowały staż pracy poniżej 3 lat.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

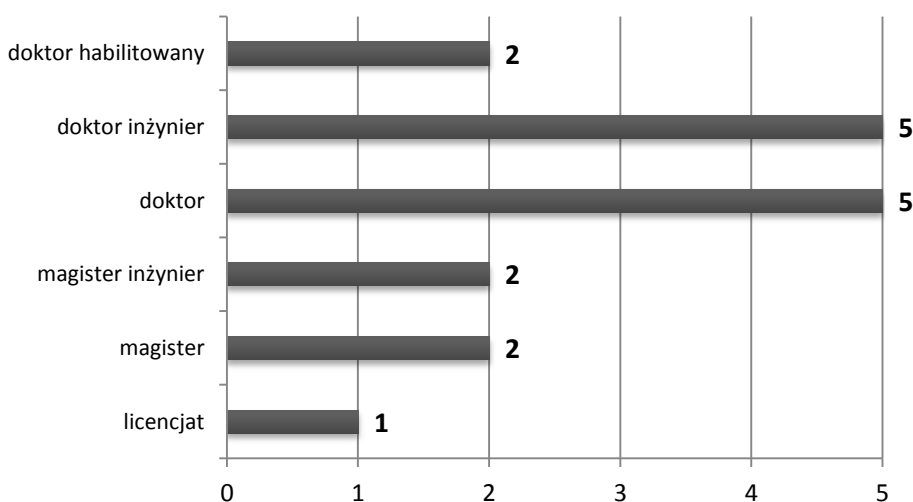
Wykres 5. Staż pracy w jednostce naukowej



źródło: opracowanie własne, n=17

Wśród badanych najwięcej było osób posiadających tytuł naukowy doktora (5 wskazań) oraz doktora inżyniera (5 wskazań). Po dwie osoby wskazały, iż uzyskały tytuł doktora habilitowanego, magistra inżyniera oraz magistra. Jedna z ankietowanych osób uzyskała stopień licencjata.

Wykres 6, Stopień naukowy uczestniczek/uczestników Projektu

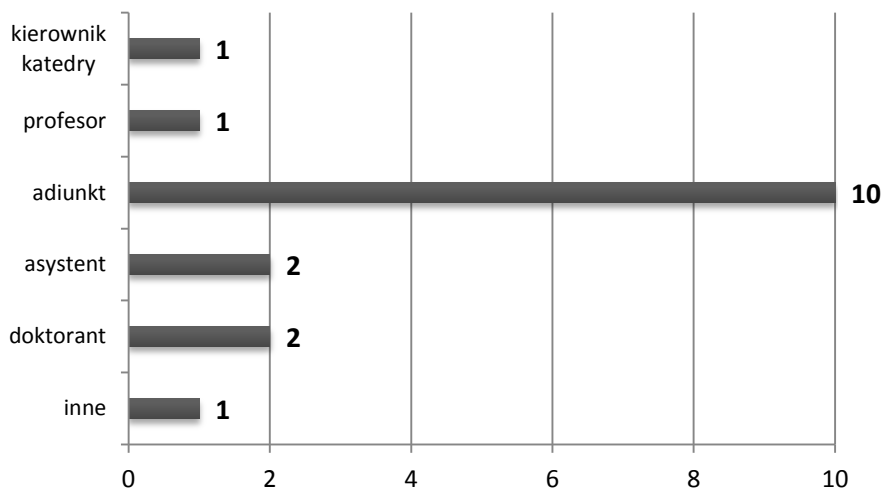


źródło: opracowanie własne, n=17



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Wykres 7. Stanowisko i pełnione funkcje



źródło: opracowanie własne, n=17

Większość badanych w swoich jednostkach naukowych zajmuje stanowisko adiunkta (10 wskazań). W gronie uczestników znalazły się dwie osoby zatrudnione w charakterze asystenta oraz doktoranta. Ponadto jedna osoba zadeklarowała, iż pełni stanowisko kierownika katedry oraz profesora.

1.1.3. Charakterystyka innych grup i osób badanych

Badania ewaluacyjne obejmowały wszystkie osoby zatrudnione w Projekcie. Badania przeprowadzono z wykorzystaniem techniki wywiadu. Objęły one pracowników biura (3 osoby), wnioskodawcę (1 osoba), trenerów i doradców (5 osób), inwestorów (3 osoby). Także te wywiady za zgodą badanych nagrywano, następnie transkrybowano, poddano kodowaniu i analizie. Rozmowy te były prowadzone na terenie Centrum Kompetencji.

W badaniach z wykorzystaniem wywiadu uczestniczyły także 4 osoby reprezentujące instytucje otoczenia biznesu. Także te wywiady za zgodą rozmówczyń/rozmówców nagrywano, transkrybowano, kodowano i poddawano analizie. Wywiady były prowadzone w Centrum Innowacji i Transferu Technologii UWM (1 osoba), Elbląskim Parku



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Technologicznym (2 osoby). Jedna z osób reprezentująca instytucję otoczenia biznesu (Fundację FIKA) była badana w siedzibie Centrum w pokoju chill out room.

Do badania funkcjonalności e – brokera technologicznego zaproszono 5 osób (w tym 2 studentów, 2 pracowników naukowych, 1 przedsiębiorca – naukowiec).

Osoby odwiedzające Centrum Kompetencji (54 osoby) proszono o wypełnienie kwestionariusza ankiety, w którym badano ich percepcję Centrum i działań podejmowanych w ramach Projektu. W badaniu tym wzięły 54 osoby.

Przeprowadzono także badanie z wykorzystaniem techniki mystery client. Osoba będąca doktorantem UWM przeszła proces preinkubacji. Spotkała się z ekspertem due diligence oraz psychologiem. Swoje uwagi i spostrzeżenia zawarła w raporcie dołączonym do raportu on – going. Z wykonawcą badania przeprowadzono wywiad skoncentrowany na temacie. Badanie miało miejsce w siedzibie wykonawcy ewaluacji. Podobnie, jak w przypadku innych badań z wykorzystaniem techniki wywiadu, rozmowa za zgodą badanego została zarejestrowana, transkrybowana, zakodowana oraz poddana analizie.

2. Ocena funkcjonalności i trafności proponowanego modelu wsparcia

Prowadzone badania były ukierunkowane między innymi na poszukiwanie odpowiedzi na pytanie dotyczące „trafności rozpoznania potrzeb grup docelowych, stopnia użyteczności i funkcjonalności przygotowanego produktu oraz dopasowania go do oczekiwań” tychże grup. By sformułować odpowiedź na tak postawione pytanie należy rozpoznać oczekiwania osób objętych wsparciem w ramach projektu. Poniższa analiza będzie poświęcona temu tematowi. Dane zaprezentowane w poniższych podrozdziałach pochodzą od osób przechodzących preinkubację.



2.1. Oczekiwania badanych osób dotyczące rodzaju i merytorycznej wartości wsparcia w procesie komercjalizacji badań naukowych

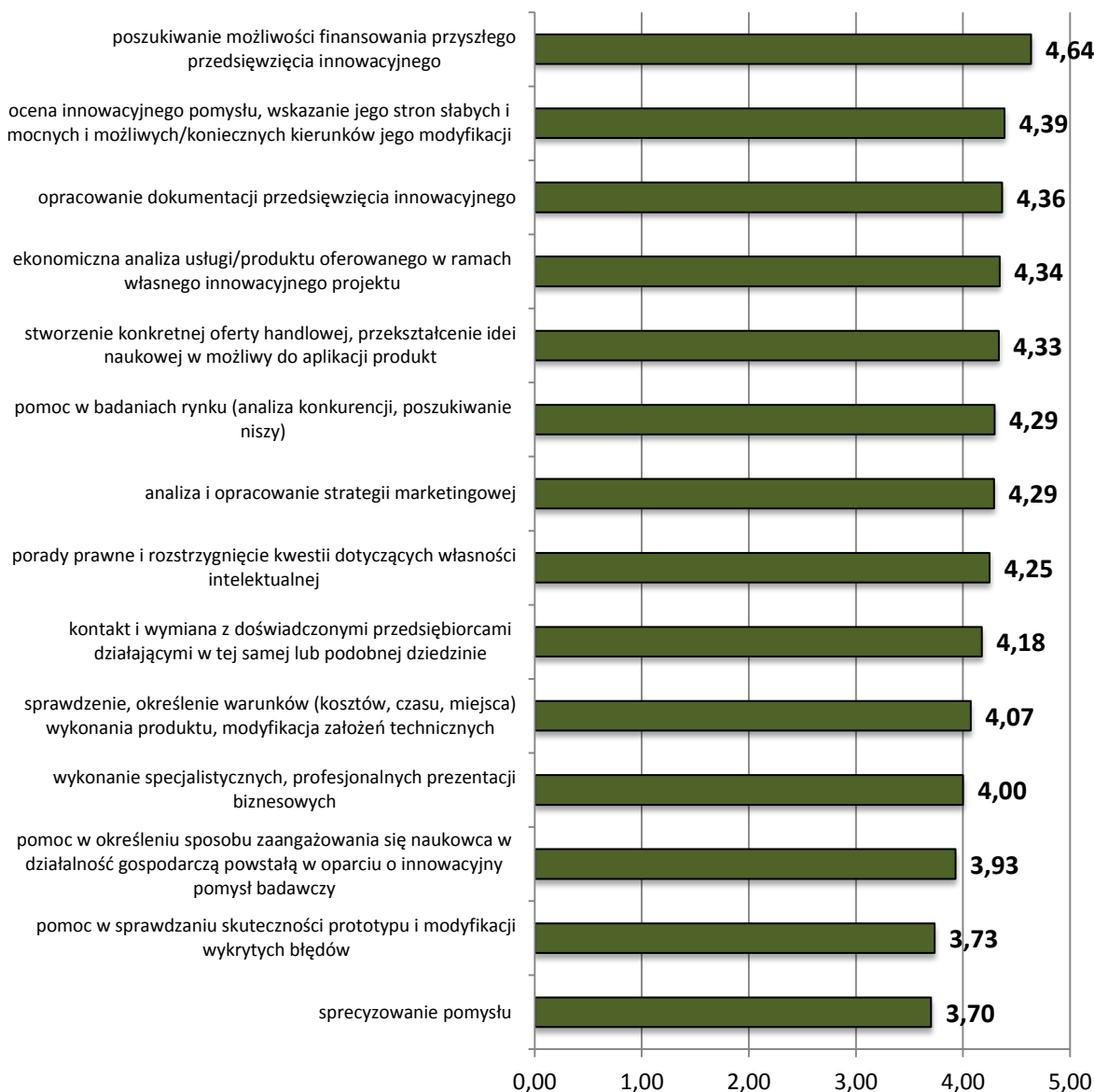
Badane osoby były proszone o to by odpowiedziały jakim rodzajem wsparcia są najbardziej zainteresowane. Respondentki/respondenci oceniali zainteresowanie poszczególnymi obszarami wsparcia posługując się pięciopunktową skalą, gdzie 1 oznaczała bardzo niski stopień zainteresowania, a 5 bardzo wysoki stopień zainteresowania określonym zakresem świadczonej pomocy. Oceny przyznane przez ankietowane osoby zostały zsumowane i uśrednione, a przedstawia to wykres 8.

Uczestniczki/uczestnicy Projektu w największym stopniu byli zainteresowani pozyskaniem informacji od eksperta na temat możliwości finansowania przyszłego przedsięwzięcia innowacyjnego (średnia ocen 4,64). W opinii badanych ważnym aspektem spotkania było poznanie oceny innowacyjnego pomysłu oraz wskazanie przez eksperta jego słabych i mocnych stron, a także koniecznych kierunków jego modyfikacji (średnia ocen 4,39). Osoby realizujące Projekt interesowało ponadto wsparcie z zakresu opracowania dokumentacji i przedsięwzięcia innowacyjnego (średnia ocen 4,36), ekonomicznej analizy usługi bądź produktu oferowanego w ramach własnego innowacyjnego projektu (średnia ocen 4,34) czy też stworzenia konkretnej oferty handlowej, przekształcenie idei naukowej w możliwy do aplikacji produkt (średnia ocen 4,33).



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Wykres 8. Poziom zainteresowania uzyskaniem wsparcia w poszczególnych aspektach obszaru świadczonej pomocy



źródło: opracowanie własne, n=85

Mniejszy poziom zainteresowania uczestniczki/uczestnicy wyrazili odnośnie możliwości sprecyzowania pomysłu (średnia ocen 3,70). Nieznacznie wyżej oceniona została chęć uzyskania pomocy w sprawdzeniu skuteczności prototypu i modyfikacji wykrytych błędów (średnia ocen 3,73) oraz określeniu sposobu zaangażowania się naukowca w



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

działalność gospodarczą powstałą w oparciu o innowacyjny pomysł badawczy (średnia ocen 3,93). Pozostałe obszary wsparcia cieszyły się wśród badanych co najmniej wysokim poziomem zainteresowania.

Deklarowany przez badane osoby poziom zainteresowania poszczególnymi treściami a także określonymi działaniami związanymi z komercjalizacją wskazują na bardzo wysoki poziom oczekiwań oraz ich różnorodność. Dane jakościowe potwierdzają tę wielość. Wskazują także na to, że opisywany Projekt jest/był postrzegany jako remedium na realne a także domniemane problemy wynikające z komercyjnej aktywności naukowców/naukowców.

2.1.1. Wszechstronna, różnorodna pomoc w procesie komercjalizacji

Projekt pojawił się w, jak to określają rozmówczynie/rozmówcy, w dobrym momencie. W percepcji badanych był/jest odpowiedzią na ich potrzeby, zrodzone z chęci wprowadzenia własnych rozwiązań poza świat nauki. Informacja o Projekcie ale przede wszystkim sam Projekt wyłonił się w korzystnym, optymalnym dla naukowców/naukowców momencie.

To jest idea, w którą ja wierzę. Państwo wypełniacie ideę, w którą ja wierze.

Nie potrafię powiedzieć, czy sam znalazłem szukając, czy przypadkiem trafione, czy przez listę mailingową. Ale to się w dobrym momencie pojawiło. Jest potrzeba komercjalizacji, może to się uda.

To znaczy to była taka boża iskra. Po prostu przyszedł mail we właściwym momencie. Kiedy ja już miałem jakby concept badań i zacząłem je już spisywać, tak. I kiedy miałem już całość spectrum doświadczeń wynikających z badań, i zacząłem już jakby pisać ostateczną pracę, wtedy przyszedł mail. Ale wtedy ja już jakby ogarniałem całość problematyki.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Dostałem e-mail, w którym zaproponowali państwo pomoc w komercjalizacji wynalazku czy innowacji, a w związku z tym, że akurat takim dysponowałem i zastanawiałem się nad tym, jak wprowadzić to, wszystko wcielić w życie to akurat spadli mi państwo z nieba.

Z przytoczonych wypowiedzi wynika, że badane osoby poszukiwały możliwości zaistnienia w przestrzeni pozaakademickiej. Niepewne jednak w zakresie poruszania się po nowym dla nich świecie potrzebowały pomocy. Projekt pojawił się zatem jako zrządzenie dobrego losu, który w odpowiedzi na intencje badanych zesłał Projekt „z nieba”. To symptomatyczne użycie zwrotów wskazujących na boską interwencję w proces komercjalizacji można odczytywać jako wyraz swoistej ulgi czy radości, że oto w dogodnym dla naukowcy/naukowca momencie, w chwili odczuwania potrzeby wsparcia pojawiała się inicjatywa bardzo precyzyjnie odpowiadająca na oczekiwania i nadzieje rozmówczyń/rozmówców. Były one związane z ich rosnącą chęcią wdrożenia wyników badań własnych do przemysłu czy gospodarki.

Chęć wdrożenia w życie wyników pracy naukowej i zastosowania tego w przemyśle. To jest taki główny powód, dla którego wziąłem udział w tym projekcie. (...)To znaczy tutaj trochę inaczej inny jest cel tego projektu. Tutaj chcemy to wdrożyć w życie.

Ja myślę właśnie, można powiedzieć, dalej, także chciałabym ten mój Projekt wdrożyć. Byłabym bardzo zadowolona, jeżeli by się udało wdrożyć go, można powiedzieć, na skalę technologiczną.

Stwierdziłam że spróbuję, że tam mnie jeszcze nie było, także jest to zawsze jakaś nowa droga. Tak jak mówię, uważam że swoje wyniki przynajmniej częściowo trzeba próbować jakoś tam wpuścić w świat.

Wykorzystanie wyników badań w przestrzeni pozauniwersyteckiej było dla badanych osób ważne. Pragnęły one „wpuścić w świat” to, co powstało w laboratoriach. Ich ambicją było/jest doprowadzenie do wdrożenia rozwiązań, których podstawą są wyniki badań



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

własnych. Projekt proponując wsparcie w zakresie komercjalizacji wpisał się więc w nadzieje i potrzeby naukowców/naukowcy. Badane/badani potrzebowały/li bowiem pomocy w realizacji swoich pozaakademickich zamierzeń.

*No trzeba według mnie komercjalizować wyniki badań, czy jakieś ciekawe pomysły wdrażać na rynek. No i takie projekty po prostu **pomagają** (podkreślenie E.B.) znacznie.*

*No tak jak właśnie brałem udział w podobnym, to zorientowałem się, że jest pomocny, przydatny. Nie wiem jak to sformułować. No po prostu wiedziałem mniej więcej czego się spodziewać i wiem, że to będzie **pomocne**.*

*Mam ogólną koncepcję, co do rozwiązania problemu. A teraz jak wdrożyć to wszystko w życie i jak zacząć na tym zarabiać, to już mam nadzieję państwo mi **pomogą** określić, jak to zrobić.*

*No i to była jedna z propozycji, które rozważaliśmy początkowo no i poszliśmy w tym kierunku, żeby z tym projektem dalej coś zrobić i go skomercjalizować. Mamy nadzieję, że ten etap komercjalizacji w jakiś sposób przejdziemy no i państwo nam tutaj w tym **pomogą**.*

Pomoc, której poszukiwali badani przyszła ze strony wnioskodawcy. Co ciekawe potrzeba uzyskania pomocy była werbalizowana, jednak nie zawsze te werbalizacje wskazywały co konkretnie sprawia badanym osobom trudność i w czym nie potrafią poradzić sobie same. Pomoc, jakiej oczekiwali dotyczyła bardzo szerokiego zakresu działań, którego badani nie zawsze potrafili sprecyzować. Liczyli zatem na pomoc w ogóle. Nie wskazywali ani charakteru, ani kierunku wsparcia, którego się spodziewali/spodziewają. Poszukiwali wsparcia, pomocy, szansy na wyjście z badaniami w świat przemysłu i gospodarki.

Znaczący powiem tak. Poszukuję takich pomysłów, żeby zrealizować to, co zamierzam. I poszukuję osób, które by pomogły mi właśnie w przeniesieniu pomysłu można powiedzieć na takie realne warunki tutaj olsztyńskie. I stąd zainteresowanie, takie poszukiwanie osób, które by mi pomogły zarówno pod względem takim dopracowania tego projektu, pomysłu, bo



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

wprawdzie ja to mówię pomysłu, i przeniesienie go na taki grunt, żeby praktycznie go można było.

Ja myślę właśnie, można powiedzieć, dalej, także chciałabym ten mój projekt wdrożyć. Byłabym bardzo zadowolona, jeżeli by się udało wdrożyć go, można powiedzieć, na skalę technologiczną.

Te badania, które prowadzę moim zdaniem mają spory potencjał do komercjalizacji. Dlatego uznałam, że muszę poszukać jakiejś szansy czy możliwości czy ewentualnie grupy wsparcia, która mi tą komercjalizację będzie umożliwiała.

Badane osoby robią wrażenie osób zagubionych w świecie rządzącym się innymi zasadami niż akademia. Pragną wejść do tego świata, przeniknąć go i zaistnieć z nowym produktem/usługą/pomysłem ale nie mają żadnej wiedzy na temat tego jak poruszać się po nieznanymi ścieżkach gospodarki. Gospodarka je przyciąga. Wizja możliwości wdrożenia własnego pomysłu powstałego o badania naukowe jest kusząca. Naukowczynie/naukowcy dążą do realizacji planów komercjalizacyjnych, z tym, że konfrontacja z nową rzeczywistością nastrocza różnych trudności. Poczucie kompetencji towarzyszące w akademii zamienia się tutaj w odczucie zagubienia i niepewności. Stąd potrzeba pozyskania pomocy w zakresie poruszania się w nowej, nieznanym przestrzeni.

Na chwilę obecną nie jestem ekspertem w kwestii komercjalizacji badań, więc z chęcią skorzystałabym z możliwości uczestnictwa w kolejnych spotkaniach.

Badane osoby nie wiedzą/ nie wiedziały jak zainicjować i zrealizować działania, w efekcie których dojdzie do udanego transferu wiedzy naukowej do przemysłu. Wielokrotnie werbalizowane pragnienie przeprowadzenia takiego transferu z jednoczesnymi wyznaniem wskazującymi na zagubienie naukowczyń/naukowców każe przywołać cytaty z raportu wcześniejszego: „Nasuwa się tutaj skojarzenie z losem emigranta, który próbując odnaleźć się w nowym świecie musi zmierzyć się z niezliczoną ilością trudności w obszarze języka,



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

kultury, zwyczajów, wartości, definiowania sukcesu”. Z tej pozycji kompletnej lub znacznej bezradności czy dezorientacji badane osoby liczyły na to, że ktoś wprowadzi je w ten nowy świat, wyjaśni zasady, zaznajomi z podstawowymi uwarunkowaniami przetrwania w nim, rozjaśni słownik i wskaże gdzie szukać potencjalnych kooperantów zainteresowanych emigranckimi doświadczeniami i kompetencjami. Użycie tej przenośni pozwala zrozumieć, że naukowczyni/naukowiec zanurzony przez lata w przestrzeni laboratorium w istocie ma prawo odczuwać znaczny dyskomfort a nawet lęk związany z tym by zafunkcjonować w innym wymiarze życia społecznego. Co więcej poczucie sprawstwa i kompetencji towarzyszące w znanym świecie może gwałtownie ulec zmianie gdy stajemy w obliczu rzeczywistości dla nas nieznanej i często niezrozumiałej. Niesprecyzowana nadzieja rozmówczyń/rozmówców na uzyskanie pomocy ze strony organizatorów projektu może wskazywać na ich nikłe kompetencje w obszarze współpracy z gospodarką. Taki stan rzeczy warunkuje postawę utrudniającą podejmowanie aktywności stąd naukowczynie/naukowcy ukierunkowani na cel i działanie zgłaszają swoją potrzebę uzyskania wszechstronnej pomocy”.

Badane osoby pragną zafunkcjonować w nowej dla nich rzeczywistości, ale jak emigranci właśnie nie wiedzą jak poruszać się w warunkach innych niż znane z uczelni. Chcą zatem pozyskać możliwie szerokie wsparcie w procesie adaptacji.

Spotkanie daje dużą wiedzę w zakresie komercjalizacji. Ogólna wiedza związana z procesem komercjalizacji danego pomysłu.

Pomoc w wyborze ścieżki komercjalizacji, możliwość poszerzenia horyzontów.

Możliwość ustrukturyzowania pomysłu, rozwiązania szczegółowych problemów, naprowadzenie - jako minimum i możliwość dyskusji i sprawdzenia/zweryfikowania sposobu myślenia.

Możliwość wprowadzenia pomysłu w życie.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Praktyczne zastosowanie tego czym się zajmuje.

Mocne i słabe strony projektu, modyfikacja projektu.

Wydaje się, że takie mało precyzyjne i jednocześnie niezwykle szerokie pole poszukiwanej pomocy oddaje stan wiedzy i ducha badanych. Niewiele wiedzą oni o procesie komercjalizacji, a jeśli wiedzą w sensie teoretycznym nie przekłada się to na działanie. „Brak konkretyzacji w zakresie oczekiwań może wskazywać na sugerowany już wcześniej brak kompetencji uczestniczek/uczestników dotyczących komercjalizacji. Uzasadnieniem dla takiego wniosku jest domniemanie, że w przypadku znacznych kompetencji oczekiwania byłyby werbalizowane w bardziej precyzyjny i szczegółowy sposób. W sytuacji jednak, gdy dochodzi do pierwszego zderzenia z komercjalizacją można jedynie prosić o pomoc, bez określania o jakiego typu pomoc chodzi, bowiem nie wiadomo jak przebiega proces komercjalizacji i w jakim zakresie owa pomoc może/powinna być udzielona. Posługując się turystyczną analogią: podróżnik/wczasowicz/turysta, który nic nie wie o Mediolanie w biurze podróży określi swoje oczekiwania mówiąc „chcę poznać Mediolan”. W przypadku podróżnika/wczasowicza/turysty, który ma za sobą przynajmniej lekturę przewodników, oczekiwania będą dotyczyły np. wizyty w teatrze La Scala i w kościele Najświętszej Maryi Panny Łaskawej ze względu na znajdującą się tam „Ostatnią wieczerzę”. Ponownie zatem należy podkreślić, że oczekiwania badanych osób były z jednej bardzo ogólne, z drugiej zaś tym trudniejsze do zaspokojenia, bowiem słowa „pomóżcie mi” czy „ktoś mi pomoże” podobnie jak „chcę zobaczyć Mediolan” nie wskazują jak pomóc czy co pokazać by zaspokoić potrzeby i oczekiwania wypowiadającej je osoby”.

Badani liczyli/liczą na pomoc ze strony wnioskodawcy. Pomoc ta ma/powinna obejmować w zasadzie wszystko co zostało przez naukowczynie/naukowców skojarzone z komercjalizacją badań naukowych. Stąd też pojawiające się życzenia czy nadzieje są bardzo zróżnicowane. Dotyczą one zarówno wiedzy, jak i działań. I jedno, i drugie ma obejmować szeroki wachlarz możliwości i różnorodne konteksty. Pomoc ma zatem mieć formę wsparcia w pozyskaniu szerokiej wiedzy i informacji z zakresu komercjalizacji, jednocześnie



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

obejmując szereg różnych działań zbliżających naukowczynie/naukowców do wdrożenia wyników badań w gospodarce.

Rozmówczynie/rozmówcy przychodząc do projektu liczyli na to, że pozyskają wiedzę (ekonomiczną, prawniczą) z drugiej zaś strony liczyli na bardziej bezpośrednie wsparcie w postaci np. pozyskania funduszy umożliwiających np. kontynuację badań. Można zatem wskazać, że oczekiwania badanych osób były związane z uzyskaniem konkretnej wiedzy z zakresu ekonomii i prawa.

Nowe projekty - potrzeba wsparcia merytorycznego.

Wiedza formalna, prawna, ekonomiczna.

Wiedza, której badani poszukują/poszukiwali powinna mieć wymiar bardziej pragmatyczny, czy, jak określa to jeden z rozmówców „techniczny”.

Wiedza marketingowa i prawnicza, zasięgnięcie opinii w sprawach technicznych.

I chyba analiza biznesplanu, czyli analiza dokumentów

Sprawy prowadzenia biznesu, sprzedaży, porady prawne, marketingowe.

Przeniesienie wiedzy do biznesu, typy i rodzaje przedsiębiorstw innowacyjnych: rejestr, księgowość, itp.

Wśród poszukiwanych obszarów wsparcia jest/była więc wiedza, w tym szczególnie wiedza o charakterze praktycznym. Nie mniej istotnym elementem wsparcia, poszukiwanym przez badane osoby było/jest pozyskanie środków finansowych.

Prawna, komercjalizacja, pozyskanie funduszy.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

2.1.2. Wsparcie w zakresie zagadnień prawnych regulujących działalność gospodarczą opartą na wynikach badań naukowych

Badane osoby, które precyzowały swoje potrzeby i oczekiwania wskazywały na to, że poszukują pomocy w zakresie prawnych kwestii wynikających z transferu nauki do przemysłu. Rozmówczynie/rozmówcy liczyli na to, że w wyniku uczestnictwa w Projekcie pozyskają wsparcie dotyczące m.in. własności intelektualnej

Analiza prawna dotycząca własności intelektualnej. Zagadnienie to stanowi podstawę realną założeń przedsięwzięcia innowacyjnego.

Świadomość niektórych badanych, że wiedza ta, a raczej prawny status pomysłu opartego na wynikach badań naukowych, stanowi pierwszy krok procesu komercjalizacji determinujący także model biznesowy ewentualnego przedsięwzięcia sprawiła, że rozmówczynie/rozmówcy liczyli na prawną analizę pomysłów zgłaszanych w procesie rekrutacji.

Wykorzystanie wiedzy prawniczej przy innowacyjności - jakie obszary można byłoby wykorzystać?

Interesowałoby mnie poszerzenie/pozyskanie wiedzy na temat własności intelektualnej.

Porady prawne. Pozyskanie funduszy unijnych.

Wiedza z zakresu prawa, możliwości finansowania przedsięwzięcia.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

2.1.3. Wsparcie w zakresie różnorodnych kwestii ekonomicznych niezbędnych do efektywnego prowadzenia działalności gospodarczej

Badane osoby oczekiwały, że pozyskają wiedzę, która nakreśli jakie są prawne możliwości komercjalizacji prowadzonych przez nich badań. Część badanych wykraczała dalej w swoich planach komercjalizacyjnych. Pragnęli oni poznać szczegółowe zagadnienia z zakresu ekonomii, niezbędne do planowania działań o charakterze komercyjnym.

Zdefiniowanie tego modelu biznesowego, który przyjmujemy.

Strategia marketingowa, wsparcie w analizie ekonomicznej projektu.

Sprecyzowanie zakresu wprowadzonej usługi i sposób promowania jej wybranym biurom rachunkowym.

Wiedza z zakresu tworzenia marki premium, efektywny marketing, ponieważ jest to niezbędne do osiągnięcia zamierzonego celu przedsięwzięcia.

Projekt biznesowy, analiza marketingowa przedsięwzięcia.

Analiza finansowa projektu. Analiza strategii marketingowej produktu.

Chciałabym uzyskać pomoc w przygotowaniu biznesplanu oraz porad prawnych związanych z prowadzeniem własnej działalności gospodarczej.

Rozmówczynie/rozmówcy oczekiwali, że w trakcie realizacji Projektu pozyskają wiedzę z zakresu ekonomii niezbędną do prowadzenia ewentualnego przedsięwzięcia. Wśród poszukiwanych informacji były zagadnienia dotyczące modelu biznesowego, marketingu, sprecyzowania grupy odbiorców proponowanych rozwiązań, analiza finansowa przedsięwzięcia. Badane osoby mierząc się z komercjalizacją partycypowali, że będą



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

potrzebowali szeregu różnych kompetencji, a zwłaszcza specjalistycznej wiedzy umożliwiającej sprawne i efektywne funkcjonowanie w gospodarce. Oczekiwali zatem, że Projekt będzie asumptem do uzupełnienia luk w zakresie wiedzy z zakresu prawa i ekonomii. Zebrane dane wskazują jednak, że oczekiwania badanych osób wykraczają poza nadzieje na poszerzenie wiedzy.

2.1.4. Weryfikacja komercyjnego potencjału proponowanego rozwiązania powstałego w oparciu o wyniki badań naukowych a także wskazanie komercyjnego potencjału prowadzonych badań naukowych

Rozmówczynie/rozmówcy często liczyli także na to, że w wyniku uczestnictwa w Projekcie ich pomysł zyska pewną konkretyzację. Z danych zamieszczonych poniżej wynika, że część respondentek/respondentów przychodząc do Projektu nie miała szczegółowej i precyzyjnej wizji produktu czy usługi, który mógłby zostać przedmiotem komercjalizacji. Badani liczyli zatem na wsparcie, w wyniku którego ujrzą prowadzone przez siebie badania w nowym świetle, ujawniając tym samym ich komercyjny potencjał.

Od strony ekonomicznej i od strony prawnej i od strony takiej biznesowej, co najszybciej chwyci, te pomysły, które mam, żebyśmy mogli je tak skonkretyzować i rozpiąć, co byłoby szybsze i łatwiejsze. I z czym bym sobie naprawdę dała radę, żeby to robić samodzielnie, czy wspólnie z jakimś innym, na przykład uczestnikiem Projektu, który miałby podobny pomysł, żeby coś robić razem. Bo ja jestem otwarta na współpracę. Ale co można zrobić, jak konkretyzować to. Jestem jednak człowiekiem trochę idei.

Ocena własnego projektu pod względem realizacji.

Wskazanie potencjału i możliwości komercjalizacji rozwoju, itp..

Wskazanie potencjału i możliwości komercjalizacji projektu.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Także jest to trudne, ale jest jakaś ścieżka. Może, dlatego też szukam tego żeby wybrać z moich badań jakiś najkorzystniejszy element, który mogłabym przedstawiać.

Przekształcenie idei w produkt komercyjny.

Wypowiedź przytoczona powyżej jako ostatnia oddaje charakter nadziei niektórych spośród rozmówczyń/rozmówców. Grupa tych osób liczyła na to, że spotkania realizowane w ramach Projektu pozwolą im zmienić określoną myśl naukową w konkretny produkt o potencjale komercjalizacyjnym. Można zatem domniemywać, że część spośród badanych zgłaszających swój akces do projektu dostrzega możliwości wykorzystania wyników prowadzonych badań w gospodarce, ale nie umie dostrzec konkretnego produktu, który mógłby stać się podstawą działalności biznesowej. Nieco zbliżony rodzaj oczekiwań prezentują autorki/autorzy wypowiedzi cytowanych poniżej.

To znaczy czego oczekuje? Albo orzeźwienia, czyli przysłowiowego kubła zimnej wody, albo zachęty. No coś takiego, jakby urealnienia, naświetlenia jakby bardziej takiego faktycznego stanu rzeczy. No bo wiadomo, że człowiek ma różne wyobrażenia, różnie sobie wymyśla, wydaje mu się, że coś odkrył super nowego, super nowoczesnego, gdzie każdy będzie to chciał wykorzystać, będzie się o to bił. A później się okazuje, że ktoś za miedzą, opodał już dawno to robi. Także no takiego, może bardziej postawienia na nogi, takiego ugruntowania, czy to faktycznie się nadaje, czy się nie nadaje. Może coś zmienić, może zmodyfikować. Albo może po prostu zostawić i myśli nad czymś innym.

To znaczy, może badania trudno komercjalizować, dlatego chciałam się dowiedzieć, czy w ogóle jest szansa je komercjalizować. Czy ja mogę coś zrobić, żeby te badania jakoś wdrożyć. Żeby nie były badaniami podstawowymi, tylko takimi, żeby można było je zastosować gdzieś. To jest pierwsza rzecz. A druga rzecz, samorozwój, tak. Taki żeby widzieć, że w ogóle są jakieś takie możliwości rozwojowe. Że można te badania gdzieś uzewnętrznzić, dotrzeć do kogoś, kto może będzie zainteresowany moimi badaniami.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Spotkania z osobami bezstronnymi są najlepszą weryfikacją sensowności pomysłu. Prawna i ekonomiczna - w tym obszarze potrzebna jest mi najbardziej wsparcie.

Doświadczenie eksperta, spojrzenie na pomysł i projekt z innej strony - prawnej, finansowej.

Wypowiedzi cytowane powyżej wskazują na to, że część spośród naukowców/naukowczyń pragnęła/pragnie otrzymać informację zwrotną na temat proponowanych rozwiązań. Badani nie wiedzą, czy ich pomysł ma rację bytu w przestrzeni biznesowej, czy oferowany produkt/usługa jest rzeczywiście komercyjnie atrakcyjny. W związku z takimi wątpliwościami naukowczynie/naukowcy liczyli/liczą na to, że w wyniku uczestnictwa w Projekcie dojdzie do weryfikacji wartości ich pomysłów. Bez takiej weryfikacji być może trudniej o zaangażowanie i determinację w realizację nowatorskiej działalności. Badane osoby pragną/pragnęli zatem swoistej legitymizacji do dalszych działań o charakterze komercyjnym.

2.1.5. Spotkania z ekspertami, specjalistami reprezentującymi świat biznesu

Legitymizacja ta musi jednak pochodzić od osób, które funkcjonują w świecie pozaakademickim i znają realia biznesowe. Uczestniczki/uczestnicy Projektu liczyli na to, że dojdzie do spotkań z ekspertami, osobami zajmującymi się na co dzień działalnością komercyjną, znającymi rzeczywistość biznesu.

Zdefiniowanie tego modelu biznesowego, który przyjmemy, no i ktoś właśnie z doświadczeniem, kto siedzi w biznesie, kto jest w stanie ocenić od razu, czy to faktycznie ma rację bytu, czy ewentualnie może coś zmienić. Kogoś, kto po prostu zna rynek i wie, że to się może przyjąć, a tu ewentualnie to wymaga drobnej korekty, drobnej poprawki, tak. Albo może coś zupełnie innego, to nie jest jakby ta strona. Czyli ten mentoring jest naprawdę istotny i mentoring osoby, która zna się na biznesie.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Omówienie zagadnień związanych z pomysłem inwestycyjnym z osobą z zewnątrz posiadającą odpowiednią wiedzę pozwala spojrzeć na zagadnienie z innej strony.

Informacje uzyskane od ekspertów są bardzo ciekawe i pozwalają lepiej odnaleźć się na rynku.

Tak, gdyż ekspert dysponuje wiedzą umożliwiającą określenie sensu, powodzenia danego pomysłu.

Naukowczynie/naukowcy biorący udział w Projekcie oczekiwali zetknięcia z ekspertami mającymi doświadczenie w pracy z pomysłami biznesowymi, w tym z nowymi pomysłami biznesowymi. Weryfikacja wartości czy zasadności nowego produktu czy usługi przez osobę znającą realia gospodarcze jest szczególnie cenna dla badanych osób. Dobór ekspertów do pracy z naukowczyniami/naukowcami jest zatem zasadniczą kwestią. Nie można weryfikować potencjalnej rynkowej wartości nowych pomysłów gdy nie zna się realiów, w których mają być one realizowane i wdrażane. Stąd u badanych osób potrzeba kontaktu z ludźmi spoza akademii, umiejącymi określić zbliżoną chociaż wartość komercyjną nowych, innowacyjnych rozwiązań budowanych w oparciu o badania naukowe. Badani są świadomi tego, że ludzie na co dzień zajmujący się działalnością stricte biznesową będą potrafili oszacować ryzyko związane z realizacją prezentowanego pomysłu. Szansa powodzenia rozwiązań tworzonych przez naukowczynie/naukowców na niwie gospodarki jest uzależniona od ich komercyjnego potencjału, a ten jest w stanie rozpoznać osoba będąca tubylcem a nie emigrantem w świecie biznesu.

2.1.6. Zdobywanie środków finansowych niezbędnych do kontynuacji i realizacji badań

Spotkanie z ekspertami, specjalistami, których domeną jest działalność pozaakademicka było postrzegane przez badane osoby, jako oczekiwane i pożądane. Dodatkowe światło na tę kwestię rzuca wielokrotne werbalizowane przez badane osoby pragnienie znalezienia środków finansowych.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Określenie możliwości pozyskania funduszy.

Pozyskanie funduszy na rozwój laboratorium.

Bo już teraz nie chodzi o to, żebym ja w ogóle mogła je nawet skomercjalizować, tylko żeby zdobyć środki na dokończenie tych badań. Żeby te badania były miarodajne, żeby one też, wiadomo robi się badania nie dla samych badań, tylko po to, żeby komuś służyły. A żeby mogły komuś służyć, więc trzeba je komuś pokazać. A żeby móc je pokazać trzeba mieć środki na to, żeby gdzieś pojechać i komuś je pokazać. I skąd zdobyć te środki. I takie, żeby w ogóle się pokazać z tymi badaniami.

Naukowczynie/naukowcy wielokrotnie wyrażali swoje oczekiwanie dotyczące zdobycia środków pieniężnych. Środki te miałyby znaleźć swoje przeznaczenie jako niezbędna pomoc do zakończenia lub kontynuacji badań lub, jako źródło dochodu dodatkowego lub podstawowego.

Badane osoby liczyły na to, że w wyniku realizacji Projektu zdobędą pieniądze potrzebne do realizacji podjętych już i zaawansowanych badań. Zła czy trudna sytuacja finansowa uczelni wyższych w Polsce powoduje, że naukowczynie/naukowcy są zmuszeni podjąć aktywność ukierunkowaną na pozyskiwanie funduszy niezbędnych do tego by praca naukowa była w ogóle możliwa. Oczekiwania badanych osób związane są zatem także z tą kwestią. Projekt jawił się badanym jako szansa na pozyskanie tychże finansów. Dzięki temu badania będą mogły być kontynuowane i rozwijane, a nawet poszerzone o zupełnie nowe obszary. W takiej sytuacji badane osoby widzą także szansę na wprowadzenie nowych, korzystnych rozwiązań do przemysłu, co potencjalnemu inwestorowi mogłoby przynieść wymierne korzyści.

Na co liczę? Że się uda, tak. Że znajdę osoby, które zechcą jak gdyby współpracować. No, bo wiadomo, nauka jest niedofinansowana, tak. Pomysły możemy mieć, no niestety brakuje zawsze, jak wszędzie tych pieniędzy na dokończenie tego.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Myślę, że tak. To dzięki temu można z jednej strony zdobyć finansowanie na ewentualne poszerzenie badań, z drugiej strony produkty na rynku mogą stać się bardziej konkurencyjne dzięki wdrożeniu nowych technologii, nowych rozwiązań. Także myślę, że można uzyskać obopólną korzyść.

Z racji tego, że jestem w takim środowisku naukowym, chciałabym może powiedzieć, prowadząc badania w skali laboratoryjnej, widzę że ten proces mój sprawdza się. No chciałabym ewentualnie pozyskać zewnętrznych inwestorów, którzy po prostu by wdrożyli tą technologię, którą można powiedzieć, cały czas udoskonalam, no w środowisko.

W powyższych cytatach pojawia się bardzo wyraźnie kilka wątków. Chęć znalezienia jakiegoś źródła finansowania idzie w parze z chęcią nawiązania współpracy z biznesem. Taki rozwój sytuacji jest postrzegany przez badanych jako przynoszący obopólną korzyść i naukowcom, i inwestorom. Rozmówczynie/rozmówcy w kooperacji z biznesem postrzegają szansę nie tylko na rozwój przedsiębiorstwa, ale także szansę na rozwój nauki. Kwestia finansów była dla wielu badanych osób niezwykle ważna i poruszano ją w różnorodnych kontekstach.

2.1.7. Pozyskanie inwestora

Chęć nawiązania współpracy z inwestorami postrzegana jest także jako szansa na wdrożenie proponowanego rozwiązania do gospodarki. Badani liczyli zatem na to, że dzięki udziałowi w Projekcie pozyskają inwestora, co umożliwi wprowadzenie planowanego produktu/usługi na rynek. Bez tego rodzaju wsparcia rozmówczynie/rozmówcy efektywna komercjalizacja może być utrudniona.

Generalnie tutaj będzie najbardziej istotne później ten ostatni etap komercjalizacji, czyli pomoc w znalezieniu inwestorów. To jest takie dosyć istotne.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Ten pomysł pojawił się dosyć niedawno. Doszedłem do wniosku, że dysponuję konkretną technologią, którą dajmy na to sam wynalazłem. Jestem w stanie produkować pewną rzecz i teraz tylko znaleźć kogoś, kto za to zapłaci. Jakby umieć coś robić dobrze to teraz znaleźć kogoś, kto za to zapłaci.

Rozmówczynie/rozmówcy postrzegali Projekt jako szansę na znalezienie inwestora, który pomoże urzeczywistnić naukowe wizje poprzez ich dofinansowanie. W przytoczonych powyżej wypowiedziach kilkakrotnie pojawiał się wątek, w którym badani wskazywali na potrzebę nawiązania współpracy z ludźmi dzielącymi entuzjazm i wiarę naukowcy/naukowca w realizowany i proponowany pomysł. Jeden z rozmówców wprost wskazał, że oczekuje pozyskania partnerów. Nie eksponuje on finansowego aspektu owego partnerstwa lecz raczej wskazuje po prostu na potrzebę nawiązania współpracy, ukierunkowanej na komercjalizację wyników badań naukowych.

I mam nadzieję, że właśnie może zarażę osoby, które jak gdyby będą myśleć podobnie jak ja. Może mnie ukierunkują, tak, na jakieś inne pomysły. Że wspólnie jakby tworząc biznes będziemy to przekładać, tą moją wiedzę teoretyczną na te praktyczne możliwości wykorzystania.

2.1.8. Zdobycie dodatkowych źródeł utrzymania lub podstawowego, alternatywnego wobec uczelni źródła utrzymania

Nieco inne nadzieje związane z udziałem w Projekcie żywił kolejny rozmówca. Dotyczą one także możliwości nawiązania współpracy, choć cel tej współpracy jest nieco inny niż w przypadkach opisanych powyżej. Podjęcie ewentualnej współpracy jest postrzegane przez cytowanego poniżej rozmówcę, jako szansa na rozwiązanie problemu z zatrudnieniem.

To znaczy, no z racji tego, że jestem doktorantem i nie mam zapewnionego tego, że zostanę na uczelni. Nie mam etatu i nie mam takiego zapewnienia. Więc każda możliwość jakiegokolwiek



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

współpracy, nawiązania współpracy, czy takiej możliwości dowiadywania się czegokolwiek jest jak najbardziej wskazana tutaj.

Rozmówca nie mając ustabilizowanej sytuacji zawodowej oczekiwał, że Projekt będzie dobrą okazją do poszukiwania jakiegoś korzystnego rozwiązania. Z wypowiedzi wynika, że badany podejmuje różne wyzwania, licząc na to, że zbliżą go one do bardziej pożądanej i optymalnej pozycji zawodowej.

2.1.9. Uzyskanie pomocy w zainicjowaniu działalności gospodarczej

Wśród badanych osób była grupa naukowczyń/naukowców, które/którzy postrzegali Projekt jako szansę na zainicjowanie własnej działalności gospodarczej. Osoby cytowane poniżej zdają się planować podjęcie zawodowej aktywności pozauczelnianej, aktywności na własny rachunek i oczekiwały one, że uczestnictwo w opisywanym przedsięwzięciu pozwoli zrealizować to zawodowe zamierzenie.

No moje podstawowe oczekiwanie, to była chęć zapoznania się z prowadzeniem własnej działalności, czy wdrażaniem pomysłów do produkcji, tak to nazwijmy, od tej strony czysto przedsiębiorcy. Bo jako naukowiec, jako osoba związana z rynkiem nieruchomości mam doświadczenie, no ale nie mam tego doświadczenia właśnie biznesowego i oczekiwałem, że tą lukę tutaj właśnie sobie wypełnię.

Myślałem, żeby założyć swoją działalność po prostu. I jeżeli jest tutaj taka furтка, że tak powiem, jest taka możliwość, to jak najbardziej chciałem skorzystać.

Ale jak najbardziej szukałbym jakiegoś rozwiązania, ułatwienia, żeby tą swoją firmę tak jakby otworzyć i wejść z czymś nowym.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Rozmówczynie/rozmówcy podejmując się zobowiązań związanych z uczestnictwem w Projekcie oczekiwali/oczekiwali zatem, że podjęcie i ich realizacja zbliżą ich do urzeczywistnienia planowanego pomysłu na alternatywną dla nauki aktywność zawodową.

2.1.10. Pobudzenie do rozwoju, inspiracja do podejmowania nowych wyzwań

Co ciekawe, Projekt w tej perspektywie mógł się jawić badanym jako asumpt do zmiany, do rozwoju. Tak egzystencjalne i filozoficzne oczekiwania względem Projektu były także formułowane.

Ale chodzi też o to, że szukam też pomysłu po prostu na siebie. Chciałbym robić coś, przy czym będę się realizowała i też taką da mi satysfakcję zawodową.

W przypadku powiedzenia się tak jakby całego projektu jest to w jakiś sposób też sposób na życie i możliwość zarabiania pieniędzy.

Osoby zacytowane powyżej szukają „pomysłu na siebie”, „pomysłu na życie”. W poszukiwaniu rozwiązań zgłosiły swój akces do Projektu. Lokując w nim tym samym nadzieje na znalezienie jakiegoś kierunkowskazu, inspiracji, znaku. Zetknięcie z czymś nowym może przynieść pomysł, który wyznaczy dalszy kierunek rozwoju zawodowego. Na takie działanie Projektu liczyły osoby cytowane powyżej.

2.1.11. Podniesienie własnego statusu ekonomicznego

Wśród innej grupy badanych osób Projekt był postrzegany mniej filozoficznie a bardziej pragmatycznie. Naukowczynie/naukowcy widzieli w nim szansę na zarobienie pieniędzy i podniesienie własnego statusu ekonomicznego.

Znaczy jeżeli damy na to ja prowadzę badania to czemu by w przyszłości nie móc na tym zarabiać?



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Bo wydaje mi się, że w Polsce naukowcy mają sporo pomysłów. Warto zrobić to samo, co jest w krajach zachodnich. Czyli po prostu dobry pomysł. Opracowane badania naukowe, które są sprawdzane. Inwestować w to trochę pieniędzy, sprzedać, pozostać naukowcem, ale nie koniecznie osobą, która mało zarabia.

Nie ma co ukrywać, że oczywiście jest to szansa na zarobek, tak. Ale z punktu widzenia mojej pracy i kariery powiedzmy, jakby naukowej, to akurat mój projekt jest w ten sposób skonstruowany, że jeżeli on zadziała, jeżeli on zacznie żyć swoim życiem to będę miał z tego tytułu nie tylko powiedzmy dochód, ale będę miał materiał do badań, tak. Czyli on będzie generował dla mnie, jakby materiał do badań i będzie wspierał mnie, mój rozwój naukowy. Jedno z drugim.

Respondentki/respondenci oczekiwali, że udział w Projekcie będzie w przyszłości owocował pozyskaniem dodatkowych źródeł utrzymania. Badane osoby nieco skrupowane własnymi potrzebami, na przekór temu skrupowaniu wyrażały własne aspiracje ekonomiczne. Liczyły na to, że Projekt w szerszym rozrachunku jest szansą na polepszenie własnej sytuacji materialnej. Licha kondycja nauki, przekłada się na tożsamą kondycję finansową jej pracowników. Niezgoda na to by wieść skromne życie akademika zrodziła nadzieję na to, że Projekt ukierunkowany na wspieranie komercjalizacyjnych działań naukowczyń/naukowców przyniesie korzyści w postaci wzrostu dochodu i polepszenie warunków życia swojego i rodziny.

2.1.12. Indywidualne spotkania z ekspertami, doradcami, praca nad jednostkowymi, specyficznymi przypadkami

Badane osoby poza oczekiwaniami merytorycznymi formułowali także oczekiwania dotyczące formy preferowanego wsparcia. Opisane powyżej nadzieje winny się ziścić w przypadku gdy naukowczynie/naukowcy będą mieli okazję przede wszystkim do indywidulanych, bezpośrednich spotkań z ekspertami i doradcami.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Znaczy tak. Tworzenie biznesplanu i kontakt z prawnikiem nie wyobrażam sobie w innej formie niż jeden do jednego.

Na pewno indywidualne spotkania dają o wiele więcej niż spotkania grupowe. Bo zawsze jest ten czynnik, że człowiek się tam wstydzi przed innymi. Natomiast na pewno jest tak, że ekspert wtedy bardziej poświęca uwagę mi, a nie innym. Ja jestem raczej osobą, która nie lubi wyskakiwać poza tłum. Natomiast tutaj nie mam wyboru. Tutaj cała uwaga eksperta poświęcona na mojej osobie i to w sumie daje wtedy najlepsze rezultaty.

Na pewno, jeśli to będzie tak, jak dzisiaj miałem okazję bezpośredniego kontaktu, jest lepsze niż jakieś takie szkolenia. To na pewno. No ale mój kontakt jest zbyt krótkotrwały, żeby móc jakoś tam wiarygodnie mówić, że jest tak, albo inaczej.

Indywidualne chyba doradztwo tutaj przeważało. Bo gdyby to było kolejne jakieś tam szkolenie, to raczej nie. Bo ileś tam godzin posiedzieć na jakichś tam wykładach, które są różne, czy mogą być różne.

No różna, tak, tak. No ja mówię, to wiadomo. Każdy, jeśli już przychodzi na takie spotkania, no to jest czymś zainteresowany. Stara się o coś zapytać. Mnie może to nie interesować, bo ja już to wiem może. I czasami może nie tyle to jest starta czasu, ale takie wydłużenie tego całego procesu. Bo później ta dyskusja taka trwa, czasami mało produktywna, że tak powiem. A tutaj jest konkretne pytanie, konkretna odpowiedź. Rozmawiamy tylko o tym, o czym my chcemy, a nie...

Naukowczynie/naukowcy pytani o preferowaną formę spotkań wskazywali na indywidualne kontakty z ekspertami. Przewagą takich konsultacji jest koncentracja na wybranym, konkretnym problemie ważkim z punktu widzenia określonego przedsięwzięcia. Możliwość przedyskutowania indywidualnych, specyficznych problemów czy warunków funkcjonowania planowanego przedsięwzięcia jawi się jako wartościowsze i bardziej



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

efektywne wykorzystanie czasu. Wykłady i szkolenia grupowe mogą dekoncentrować i nie przynosić odpowiedzi na pytania nurtujące poszczególnych naukowców/naukowczynie. Nie przynoszą też takiego postępu w realizacji np. indywidualnego biznesplanu, jaki może generować praca nad jednostkowym rozwiązaniem. Z tego powodu indywidualne kontakty postrzegane są jako optymalne.

Taka percepcja formy spotkań nie jest jednak jedyna. Zdarzały się wśród badanych osób naukowczynie/naukowcy, którzy wskazywali na potrzebę odbycia spotkań grupowych.

Podejrzewam, że każda forma współpracy, w zależności jeszcze od kontekstu wchodzi w grę. Czy jakaś preferowana? No niekoniecznie, ciężko powiedzieć. Czasem powiedzmy, jeżeli byłby w grupie z innymi osobami dajmy na to, z innych branż, to może nie być takie dobre, jak spotkanie indywidualne, kiedy rozmawiamy tylko o tej branży. No ale jeżeli byłoby to spotkanie w grupie i na przykład szkolenie jakieś takie ogólne z prezentacyjnych, czy jakichś innych rodzajach, to nie widzę żadnych przeszkód.

Właściwie byłabym też za tym, żeby uczestnicy z Projektu, którzy są beneficjentami tego Projektu, spotkali się na jakimś szkoleniu wspólnym, pracować niby osobno, ale na swoich przypadkach też po to, żeby zobaczyć, jak komercjalizuje się naukę. Bo ucząc się na przypadkach, uczy się człowiek najskuteczniej i najszybciej. Więc taka wymiana i spojrzenia przedstawicieli różnych dyscyplin naukowych, jeśli oczywiście, no chciałam tutaj dodać, nie będziemy sobie podkładać pomysłów, na zasadzie takiej, ale to nie, no bo to wyjdzie, można by było kogoś poznać spokojnie, skąd by się dowiedział i tak dalej. To nie będzie problemu. Nie, nie. Ja się po prostu przyzwyczaiłam chronić swoje prawa autorskie, bo dużo lat ciężkiej pracy wykonałam do zrobienia tych badań. I tym razem nie były one finansowane z grantów, a z moich własnych pieniędzy.

Część badanych osób nie miała nic przeciwko spotkaniom o charakterze grupowym. Postrzeganie takich zespołowych kontaktów jest nieco inne niż wśród badanych cytowanych wcześniej. Spotkania grupowe dają szansę spotkać osoby zmagające się z podobnymi problemami. Sprzyjają nawiązaniu współpracy a także wymianie opinii i poglądów, może



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

także pomysłów, ich uzupełnienie, dowartościowanie, modyfikację. Spotkania grupowe dotyczące tematów ogólnych, uniwersalnych np. prezentacji zdają się dla badanych przynosić taką samą wartość jak spotkania indywidualne. Badany zastrzega jednak, że w przypadku spotkań osób z różnych branż praca w grupie może przynosić nierówne korzyści poszczególnym jej członkom ze względu na dominację np. jednej dziedziny naukowej czy branży przemysłowej. Stąd zastrzeżenie by spotkania grupowe dotyczyły kwestii o ogólnym znaczeniu.

2.1.13. Bezpośrednie a nie zapośredniczone przez nowe technologie kontakty z ekspertami

Uwagi dotyczące form kontaktu odnosiły się także do rodzaju kontaktów. Badani deklarowali, że preferują bezpośrednie spotkania z ekspertami. Kontakty zapośredniczone nie są przez nich szczególnie pożądane. Postrzegane są bowiem, jako mniej efektywne, mniej wartościowe.

Bezpośrednie spotkania z ekspertami. I rozmowa w cztery oczy z tą trenerką, która już bezpośrednio mi mówiła, jak mam się zachowywać, co mówić, co robić, żeby zrobić jak największe wrażenie na potencjalnym inwestorze.

Chyba bezpośrednio. Bezpośrednie. Jednak ten kontakt telefoniczny, on nie jest taki miarodajny. Nie wiem, może akurat ja to tak odbieram, ale rozmowy telefoniczne, w ogóle kontakt telefoniczny, to staram się załatwiać tylko w ostateczności i jakoś tak mi to nie odpowiada, takie bezosobowe spotkanie, że tak powiem. Jakoś tak. Nie wiem, ale mniej z takiej rozmowy zapamiętuje, coś sobie układam, zawsze jakieś pytanie i tak dalej, a później jakoś to gdzieś umyka. A jak taki kontakt, to jest lepszy.

Bezpośrednia rozmowa dużo daje i jest bardzo autentyczna.

Na pewno nie Skype, bo tego komunikatora jeszcze nie przyswoiłam i nie zamierzam.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Naukowczynie/naukowcy zdecydowanie preferują bezpośrednie kontakty z ekspertami i doradcami. W ich odczuciu rozmowy telefoniczne są mniej efektywne. Przynoszą niedomówienia, rodzą nieporozumienia, nie służą zapamiętywaniu i precyzyjnemu oglądowi omawianej sytuacji. Badane osoby deklarowały zatem, że oczekują indywidualnych, bezpośrednich spotkań z ekspertami. Praca grupowa jest mniej potrzebna, choć w przypadku omawiania kwestii o charakterze bardziej uniwersalnym jest dopuszczona.

Zbierając zaprezentowane powyżej dane można określić, że oczekiwania badanych osób są różnorodne i dotyczą różnych rodzajów działań. Wśród sformułowanych oczekiwań należy wymienić następujące:

- wszechstronna pomoc w procesie komercjalizacji,
- wsparcie w zakresie zagadnień prawnych regulujących działalność gospodarczą opartą na wynikach badań naukowych,
- wsparcie w zakresie różnorodnych kwestii ekonomicznych niezbędnych do efektywnego prowadzenia działalności gospodarczej,
- wskazanie komercyjnego potencjału prowadzonych badań naukowych,
- weryfikacja komercyjnego potencjału proponowanego rozwiązania powstałego w oparciu o wyniki badań naukowych,
- pobudzenie do rozwoju, inspiracja do podejmowanie nowych wyzwań,
- spotkania z ekspertami, specjalistami reprezentującymi świat biznesu,
- zdobycie środków finansowych niezbędnych do kontynuacji i realizacji badań,
- pozyskanie inwestora,
- zdobycie dodatkowych źródeł utrzymania lub podstawowego, alternatywnego wobec uczelni źródła utrzymania,
- pozyskanie pomocy w zainicjowaniu działalności gospodarczej,
- podniesienie własnego statusu ekonomicznego,
- indywidualne spotkania z ekspertami, doradcami, praca nad jednostkowymi, specyficznymi przypadkami,
- bezpośrednie a nie zapośredniczone przez nowe technologie kontakty z ekspertami.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Wymienione powyżej oczekiwania trudno zsyntetyzować nie tracąc ich specyfiki i kolorytu. Pomimo tego bez szkody dla rozumienia nadziei naukowców/naukowczyń można je ująć w mniejszą liczebnie listę. Oczekiwania badanych osób kierowane w stronę Projektu dotyczą:

- pomocy w zakresie wskazania komercyjnego potencjału prowadzonych badań i prezentowanych pomysłów a także określenie kierunku ich rozwoju podnoszącego prawdopodobieństwo sukcesu komercyjnego oraz poszukiwanie inspiracji do zmiany w zakresie działań naukowych i/lub zawodowych,
- merytorycznego, organizacyjnego, formalnego i finansowego wsparcia w zakresie komercjalizacji wyników badań naukowych oraz zawiązania działalności gospodarczej,
- pozyskania informacji o źródłach finansowania badań oraz ewentualnej działalności gospodarczej a także pozyskanie takich funduszy i/lub inwestorów,
- indywidualizacja wsparcia.

Wydaje się, że wymienione powyżej grupy oczekiwanych od Projektu rezultatów nie wykraczają poza specyfikę działań proponowanych w jego ramach. Dalsza analiza danych odnosi się do kwestii trafności, użyteczności oraz funkcjonalności opracowanych rozwiązań z punktu widzenia określonych powyżej oczekiwań naukowców/naukowczyń.



3. Procedura kompleksowego wdrażania produktu inkubowania przedsięwzięć typu spin off/out

Badania ewaluacyjne miały doprowadzić do sformułowania odpowiedzi na pytanie dotyczące procedury kompleksowego wdrażania produktu inkubowania przedsięwzięć typu spin off/out od momentu analizy założeń do prezentacji pomysłu przed ewentualnym inwestorem.

3.1. Wartość spotkań z ekspertem due diligence¹

Procedura wsparcia naukowców/naukowczyń opracowana przez wnioskodawcę składała się z kilku istotnych elementów. Rozpoczynała od aplikacji do Projektu a kończyła na prezentacji biznesowej przez inwestorami. Wszystkie osoby chętne uczestniczyć w całym procesie inkubacji przede wszystkim musiały uzupełnić brief komercjalizacyjny, który był pomyślany w ten sposób by chętne osoby opisały kwestie interesujące przyszłego, ewentualnego inwestora. Brief był podstawą do spotkania z ekspertem due diligence panem Tomaszem Lajfertem.

Ważnym elementem opisywanego modelu wsparcia była specjalistka help desk, która na tym etapie preinkubacji była niezwykle pomocna. Badane osoby zwracały uwagę na jej zaangażowanie i wsparcie na etapie wypełniania niezbędnej dokumentacji. Sama specjalistka wskazuje na konkretne problemy, z jakimi zwracali się badani. Największą trudnością było uświadomienie badanym, że istnieje konieczność rozpoznania potencjalnej konkurencji pomysłu zgłaszanego przez nich, jako innowacyjny.

Największą trudnością pomysłodawcom i pomysłodawczyniom podczas wypełniania brief-u komercjalizacyjnego sprawiał punkt „opis konkurencji”. Zdecydowana większość osób aplikująca do projektu miała znikomą wiedzę na temat rynku dotyczącego swojej technologii/usługi/produktu, a niektóre osoby nigdy tego rynku nie sprawdzały, badały, wychodziły z założenia, że na pewno takie rozwiązanie nie istnieje i ich pomysł jest

¹ Dane pochodzą z wywiadów prowadzonych z osobami biorącymi udział w preinkubacji (100 osób)



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

innowacyjny i bez konkurencji. Dopiero wskazanie ewentualnych możliwości sprawdzenia konkurencji zarówno tej bezpośredniej jak i pośredniej mówiąc kolokwialnie otwierała pomysłodawcom oczy i rzeczywiście wtedy dopiero znajdowali mniejszą bądź większą konkurencję dla swojego rozwiązania.(specjalistka help desk)

Badane osoby przychodząc do Projektu często nie miały świadomości ani wiedzy na temat możliwości istnienia na świecie pomysłów zbliżonych do tego, które stanowiło przedmiot zgłaszanej do Projektu innowacji. Niezachwiane przekonanie naukowców/naukowczyń o własnej twórczości i oryginalności pomysłu było jednym z problemów, z którymi zmagala się specjalistka help desk. Innym ważnym polem, na którym jej pomoc okazała się nieodzowna były kwestie ekonomiczne.

Kolejnym dość częstym problemem był punkt nakłady inwestycyjne i wstępne dane finansowe. Czasem osoby przychodziły mając w głowie co, za ile, i kiedy potrzebują, i wtedy tylko potrzebowały potwierdzenia wsparcia mentalnego., tak, że mogą to tu napisać. A czasami kompletnie nie wiedziały jaki może być szacowny koszt inwestycji, wtedy wspólnie rozbieraliśmy pomysł na czynniki pierwsze i wspólnie szacowane były ewentualnie koszty.(specjalistka help desk)

Pomoc specjalistki help desk była zatem niezbędna by pomysłodawca już na etapie wypełniania podstawowych danych dotyczących realizacji pomysłu był w stanie odpowiedzieć na niektóre pytania. Pomoc specjalistki help desk była także pierwszym doświadczeniem naukowców/naukowczyń, które to konfrontowało wartość, innowacyjność i nowość prezentowanych przez nich pomysłów. Badane osoby o pracy specjalistki help desk, oraz innych osób realizujących Projekt, wypowiadały się w samych superlatywach.

No właśnie głównie z dziewczynami. Dziewczyny bardzo pomocne. Naprawdę, jeżeli trzeba o coś zadzwonić, dopytać po raz piąty o to samo, to rzeczywiście dziewczyny udzielają tutaj pomocy, udzielają jakichś tam informacji.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Bardzo dobrze. Naprawdę, to byłam bardzo mile zaskoczona i chyba pierwszy raz spotkałam się z takim zaangażowaniem w tą pracę. Bo dużo informacji uzyskałam i naprawdę współpraca jest bardzo fajna. Mimo, że to jest krótka współpraca, ale jestem bardzo zadowolona.

Warto także podkreślić, że konieczność wypełnienia wszystkich elementów briefu była okazją do tego by przemyśleć pomysł na nowo. Spotkanie z ekspertem tylko wzmogło tę pogłębioną analizę.

W trakcie spotkania z ekspertem due diligence wnioskodawca prezentował swój pomysł. Rolą eksperta było wyłowienie takich propozycji, które najlepiej rokowały, miały największy potencjał komercjalizacyjny. Jeden z rozmówców oddając przebieg spotkania stwierdził, że była to okazja do przedstawienia założeń własnego pomysłu. W jego opinii w trakcie rozmowy należało szczerze i bez ogródek prezentować swoje przemyślenia, rozwiązania, opinie.

W tego typu współpracy, rozmowie trzeba być przede wszystkim szczerym. Mówić tak, jak to po prostu wygląda u mnie. I tak to wyglądała ta rozmowa, ta nasza praca, że Pan Tomek zadawał pytania, ja starałam się jak najdokładniej na te pytania odpowiedzieć i przedstawić swój punkt widzenia. U mnie tu jest tak i tak, taki i taki problem. Tak i tak po prostu to rozwiązuje.

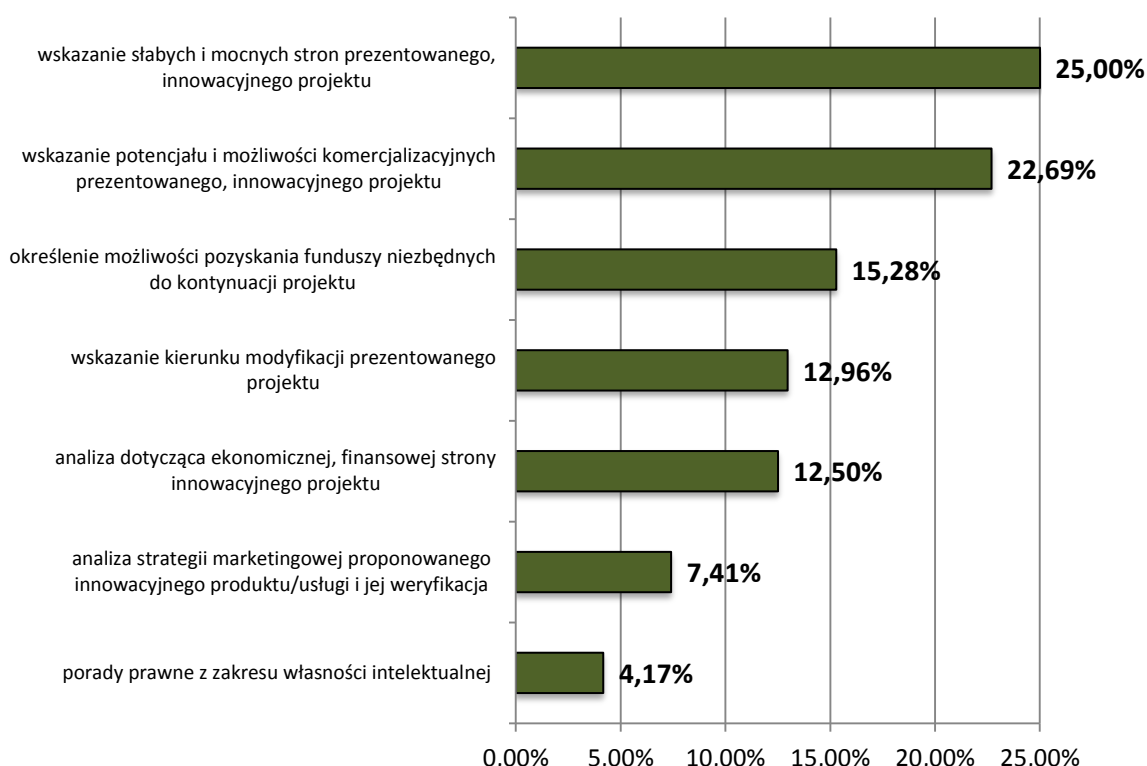
Wypełnienie briefu a następnie rozmowa z ekspertem były pierwszym krokiem do głębszej koncentracji nad pomysłem, ale nie od strony naukowej tylko biznesowej. Spotkanie to trwało do 60 minut i jego wyniki były podstawą do formułowania rekomendacji i selekcji wniosków do dalszych etapów. Bez względu na to, że czas spotkania był limitowany i ukierunkowany na poszukiwanie najbardziej dojrzałych inicjatyw innowacyjnych, w odczuciu badanych osób był to czas bardzo pożyteczny i wartościowy.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Uczestniczki/uczestnicy Projektu w ankiecie wskazali, jaki rodzaj informacji zwrotnej otrzymali od eksperta. Na poniższym wykresie przedstawione zostały najczęściej pojawiające się uwagi ściśle związane z prezentowanym pomysłem.

Wykres 9. Rodzaj informacji uzyskany od eksperta due diligence podczas spotkania



źródło: opracowanie własne, n=85

Osoby biorące udział w Projekcie podkreślały najczęściej, iż spotkanie z ekspertem due diligence dostarczyło im cennych informacji na temat słabych i mocnych stron prezentowanego, innowacyjnego projektu (25% odpowiedzi, 54 wskazania). Naukowcy/naukowczynie przyznali również, że ekspert wskazywał potencjał i możliwości komercjalizacyjne prezentowanego pomysłu (22,69% odpowiedzi, 49 wskazań). Badani otrzymali od eksperta wskazówki w postaci określenia możliwości pozyskania funduszy niezbędnych do kontynuacji projektu (15,28% odpowiedzi, 33 wskazania), wskazania kierunku modyfikacji prezentowanego projektu (12,96% odpowiedzi, 28 wskazań) czy też

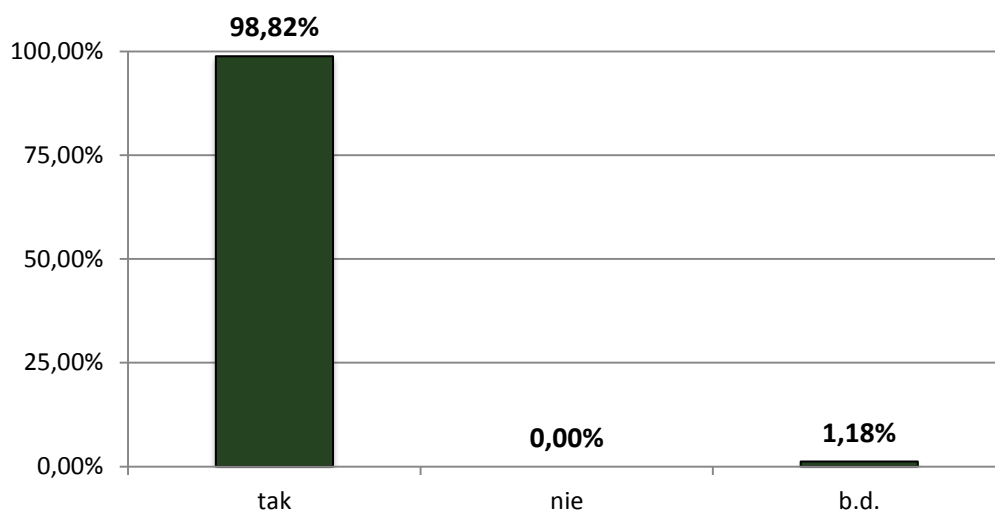


Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

przedstawieniu analizy ekonomicznej, sposobu finansowania strony innowacyjnej projektu (12,50% odpowiedzi, 27 wskazań). Rzadziej przekazywane informacje dotyczyły porady prawnej z zakresu własności intelektualnej (4,17% odpowiedzi, 9 wskazań) oraz analizy strategii marketingowej (7,41% odpowiedzi, 16 wskazań).

Osoby biorące udział w projekcie PI Innowacje Przyszłością Regionu zostały zapytane o to, czy w przyszłości wzięłyby udział w kolejnych, indywidualnych spotkaniach z ekspertami i doradcami w zakresie komercjalizacji badań naukowych.

Wykres 10. Deklaracja wzięcia udziału w kolejnych indywidualnych spotkaniach



źródło: opracowanie własne, n=85

Wszyscy, którzy odpowiedzieli na niniejsze pytanie zaznaczyli, że są zainteresowani udziałem w podobnych spotkaniach, gdzie drugą stroną byłoby eksperci i doradcy posiadający wiedzę i doświadczenie z zakresu komercjalizacji badań naukowych (98,82% odpowiedzi, 84 wskazania). Tylko jedna z ankietowanych osób nie odpowiedziała na tak postawione pytanie.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

W trakcie wywiadów jakość omawianego etapu Projektu okazała się bardziej zróżnicowana i wieloaspektowa. Badane osoby zwróciły uwagę na szereg innych, niż wymienione w kwestionariuszu ankiety, walory spotkania z ekspertem due diligence.

3.1.1. Rzeczowy namysł nad komercjalizacyjnym pomysłem

Perspektywa biznesowa, którą należało przyjąć do opisania pomysłu była dla badanych nowa, ale docenili fakt, że aplikując do Projektu stanęli przed koniecznością przemyślenia zagadnień, które do tej pory były wprowadzane przez nich pod uwagę, ale z mniejszą skrupulatnością i atencją.

Musiałem to wszystko przemyśleć, nie stawiałem sobie niektórych pytań. No niby myślałem kto to kupi i tak dalej, ale żeby zastanawiać się tak, no tak bardzo, szczegółowo... Trzeba była usiąść i to napisać, a żeby napisać to chciał nie chciał musiałem no tak mocno nad tym pomyśleć, tak bardziej się skupić, no nie wiem. A potem ta rozmowa.

Konieczność opisanie i przedstawienia wizji własnego pomysłu na przedsięwzięcie, produkt, usługę zmusił do tego by nieco bardziej poważnie czy realistycznie, rzeczowo spojrzeć na wykreowane w laboratorium rozwiązanie. Badani podkreślali, że przyjęcie kryteriów biznesowych do oceny pomysłu było dla nich nowe. Konieczność wypełnienia briefu komercjalizacyjnego a także dzięki rozmowie z ekspertem due diligence badane osoby spójrzały na własny pomysł z perspektywy własności intelektualnej, przyjrzały się możliwościom komercjalizacji i wprowadzenia innowacyjnego rozwiązania na rynek.

Myślę, że tak. Na początku na temat biznesu przyznaję się nie wiem nic. Także wiem tylko od strony naukowej, że produkt jest warty zainteresowania. Natomiast w jaki sposób skomercjalizować i tak dalej nie wiem nic. Nie wiedziałam nic o aspektach prawnych tego projektu. W jaki sposób rozwiązać sprawę własności czy też współwłasności tego produktu później. I dowiedziałam się tego na spotkaniu. Także uważam, że odbieram spotkanie pozytywnie.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Znaczy tutaj to było nasze pierwsze spotkanie w związku z tym na bardzo ogólnym poziomie było prowadzone. Natomiast wymiana zdań czy informacji z osobą, która zna się na tym o czym ja nie mam pojęcia, a więc o biznesie, o otoczeniu biznesu, o tym w cudzysłowie co jest modne w tej chwili, a co niemodne i co się sprawdza, daje duże efekty. Pozwala spojrzeć na zagadnienie z nieco innej strony. Także w takiej rozmowie wynikają rzeczy, o których na przykład można byłoby nie pomyśleć, gdyby nie to, że współrozmówca zwraca uwagę na taki fakt. Także tutaj jak na poziom ogólności naszej rozmowy i ten krótki czas, który był przeznaczony to myślę, że owocny był.

Spotkanie z ekspertem due diligence mimo ograniczonego czasu i de facto charakteru rozmowy rekrutacyjnej przyniosło szereg różnych korzyści. Rozmówczynie/rozmówcy dowiedzieli się o rzeczach, o których wcześniej, jak sami twierdzili, nie mieli pojęcia. Rzeczowa rozmowa z ekspertem wymusiła przyjęcie „chłodnej” perspektywy, co dla osoby zaangażowanej w proces tworzenia czegoś nowego mogło być i trudne, i nowe – ze względu na wcześniejsze zaangażowanie. Ta zdystansowana, wyważona rozmowa przyniosła badanym osobom informacje, których wcześniej nie posiadali.

I powiedział mi wiele takich rzeczy, o których nie miałam pojęcia dotychczas. No i jestem zadowolona z tej rozmowy. Nawet jeżeli dalej, że tak powiem, nie zauważycie we mnie dobrego pomysłu, to ja już sama do siebie dzięki temu Projektowi coś zyskałam.

Nie, bardzo pozytywnie, bo dużo się też dowiedziałem też tak jakby takim właśnie zimnym, chłodnym tak jakby tonem spojrzenia na cały pomysł i przedstawienia zalet i wad tego całego pomysłu. Na pewno duże doświadczenie właśnie Pana Tomka, tak jakby jako fachowca, który może ocenić Projekt, że tak, ten Projekt jest dobry, fajny. Tak, no nie do końca. Bardzo dobre spotkanie, przydatne.

Może niekoniecznie to co dla mnie wydawało się białe, jest białe, a to co wydawało się czarne, jest czarne. Trochę inaczej to zobaczyłam, trochę inaczej też mi to Pan przedstawił. Ja



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

myślę, że w bardziej taki konkretny i sprecyzowany sposób. Bo mój pomysł był inny, moja wizja była inna, a tak naprawdę, jeżeli dojdzie już do jakiegoś przedsięwzięcia, Projektu, to są trochę inne też cele i większe zapotrzebowanie, jest inny rynek pracy i tak może trochę się to mijać z moim celem.

Bardzo fajnie. Bardzo dużo informacji uzyskałam, takich co też nie koniecznie wiedziałam. Bardzo były to przydatne informacje i konkretne. W ten sposób.

Naukowczynie/naukowcy pogrążeni w świecie idei i teoretycznych rozważań są kompetentni w sprawach, na których większość śmiertelników dysponuje jedynie wiedzą zdroworoządkową. Jest to wielka wartość. W świecie do którego aplikują należy jednak przyjąć inną perspektywę oceniania czy wartościowania pomysłów. Zgodność czy puryzm metodologiczny jest tylko narzędziem, do określenia właściwości produktu. Zasadniczym kryterium wartościowania są tutaj możliwości komercyjne owego produktu.

3.1.2. Konfrontacja pomysłu z innym niż naukowy punktem widzenia

Badane osoby przyznawały, że spotkanie z ekspertem due diligence były pierwszym zetknięciem się z osobą z zewnątrz, która prezentuje i obiera inne pryzmaty niż akademickie, i ocenia te aspekty pomysłu, które w akademii są pomijane a raczej w ogóle nie zauważane.

*To jeśli chodzi o spotkanie to pierwsze, to było o tyle istotne, że z **zewnątrz** (podkreślenia E.B.), bardzo często w moim przypadku, na przykład to poza żoną na przykład, to była pierwsza osoba z zewnątrz, która w ogóle z takim pomysłem się zetknęła i która mogła wyrazić swoje opinie na ten temat. Także to jest pierwsze z zewnątrz spotkanie. A to dużo daje, ponieważ się okazuje nagle, że z innej strony sprawa wygląda całkiem inaczej czasami.*

Pierwsza konfrontacja pomysłu z osobą z zewnątrz, spoza świata nauki powoduje ujrzenie takich jego aspektów, o których wcześniej badani nie myśleli, nie brali pod uwagę. Taka refleksja towarzyszyła wielu badanym osobom.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

*Bo czasem okazuje się, że ta nasza wiedza bazowa, no jest trochę za mała, tak. A Pan Tomek z racji tego, że właśnie brał udział w różnych jakichś tam Projektach, miał do wglądu różne **inne** Projekty, doświadczenie z wdrażaniem Projektu, no to właśnie trochę inne spojrzenie zaprezentował.*

*Tak, jakby to o czym mówiłam, to nastawienie na pieniądze, czyli takie pro komercyjne nastawienie. Myślę, że sama bym jakoś tak na pewno się nie zgłosiła, żeby to tak dogłębnie analizować pod tym kątem. Tym bardziej, że samemu jak się siedzi i jest się zamkniętym w czterech ścianach i się nie porozmawia z kimś, no to siłą rzeczy my cały czas w tym samym się, że tak powiem, kręcimy. A tutaj coś nowego, coś świeżego, **inne spojrzenie**.*

*Rozmowa z ekspertem pozwala na poznanie opinii osoby nie związanej z pomysłem. Takie spojrzenie "**z boku**" czasami może mieć wpływ na kierunek dalszych działań.*

*Tak, bo to pozwala spojrzeć na sprawy **inaczej**. Każdy ma z nas swój pogląd i czasami się zapędzamy w tym poglądzie, że patrzymy prosto i widzimy tylko to. A ważne jest też prawo, lewo i zawsze można dzięki rozmowie pomyśleć, spojrzeć na sprawę inaczej i można też zobaczyć inne aspekty, że jednak można tutaj skierować się na prawo, na lewo i zastosować trochę inne rozwiązanie, niekoniecznie iść prosto.*

*Może niekoniecznie to co dla mnie wydawało się białe, jest białe, a to co wydawało się czarne, jest czarne. Trochę inaczej to zobaczyłam, trochę **inaczej** też mi to Pan przedstawił.*

Naukowczynie/naukowcy w trakcie spotkania z ekspertem due diligence zyskali możliwość spojrzenia na własny pomysł czy efekty swojej pracy naukowej z innej, nowej perspektywy. Wcześniej nie brali pod uwagę tych aspektów, które z biznesowego punktu widzenia okazywały się priorytetowe, zasadnicze, decydujące. To zetknięcie idei z realiami rynkowymi było asumptem do przemyśleń na temat promowanego pomysłu.



3.1.3. Asumpt do zmiany pomysłu lub/i jego konkretyzacji

Pytania, na które należało udzielić odpowiedzi tworząc brief komercjalizacyjny a także podczas rozmowy z ekspertem due diligence skłoniły badane osoby do tego by ocena pomysłu została przeprowadzona według kryteriów rynkowych a nie naukowych. Taka zmiana w zakresie postrzegania wykreowanego w laboratorium rozwiązania doprowadziła część osób do myśli o modyfikacji pomysłu. Pierwotny jego kształt w skutek refleksji własnej wywołanej rozmową z ekspertem uległ transformacji.

Ja myślę, że w bardziej taki konkretny i sprecyzowany sposób. Bo mój pomysł był inny, moja wizja była inna, a tak naprawdę, jeżeli dojdzie już do jakiegoś przedsięwzięcia, Projektu, to są trochę inne też cele i większe zapotrzebowanie, jest inny rynek pracy i tak może trochę się to mijać z moim celem.

Ewentualnie jeszcze zasugerował nam, żeby spróbować w pewnym aspekcie zmodyfikować ten pomysł, żeby miał jakby większą szansę akceptacji, powodzenia. Także musimy nad tym się zastanowić. No na pewno rozmowa z ekspertem była konstruktywna dla nas.

Ja sądzę, że pewne może sugestie związane z tym, że akurat Pan Tomek ma do wglądu także inne Projekty, tak, i jest w stanie ocenić gdzie widzi jakąś szansę, gdzie nie. I może niekoniecznie nam wskazał co jest jakieś może niewłaściwe, ale można wyciągnąć z tych jego sugestii, pytań, tak, kierunku, w którym szły te pytania, co należałoby zmodyfikować, o czym pomyśleć.

Trochę tak, trochę tak. Ale to wynika, może nie z samego, z samej idei pomysłu, tylko z innego otoczenia tego pomysłu. Ale trochę mi tam podpowiedział różne rzeczy, różne sprawy. Ale no nie wiem. No zobaczymy, jak to dalszy ciąg.

Wnikliwe pytania eksperta skłaniały badane osoby do rozważenia takich sytuacji, których wcześniej nie brali pod uwagę. Zrodziło to w nich chęć czy potrzebę naniesienia



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

zmian w zakresie promowanego pomysłu. Świadomość niuansów, na które zwrócił uwagę ekspert sprawiła, że pierwotny kształt innowacyjnego projektu powstałego w oparciu o wyniki badań własnych niemal automatycznie ulegał transformacji. O ile naukowcy/naukowiec jest zdolny do przyjęcia i wprowadzenia zmian w obrębie pracy, będącej wynikiem wieloletnich zmagania naukowych. Czy jak wprost nazywa to rozmówca cytowany poniżej o ile jest osobą elastyczną.

Także to jest pierwsze z zewnątrz spotkanie. A to dużo daje, ponieważ się okazuje nagle, że z innej strony sprawa wygląda całkiem inaczej czasami. Także sporo do przemyśleń po takim spotkaniu jest, sporo można poprawić, no jeśli się jest elastycznym. Bo jeśli ktoś się uprze, i uważa, że to co zrobił, to już lepiej się nie da, to wtedy takie spotkanie byłoby nieprzydatne. Ale jeżeli ktoś zdaje sobie sprawę z tego, że każdy pomysł można ulepszyć, to to jest właśnie to miejsce, w którym można wiele rzeczy przemyśleć.

Przyjęcie uwag i propozycji może nastęrczać trudności w sytuacji, gdy jest się mocno przywiązany do własnej koncepcji. Wysłuchanie eksperta było jednak dla wielu badanych wartościowe ze względu na to, że dzięki jego spostrzegawczości czy kompetencjom naukowcy/naukowiec dostrzegli grząski grunt, na jaki mogli wejść w przypadku realizacji oryginalnych, pierwotnych zamierzeń.

No właśnie byłam zaskoczona bardzo pozytywnie. Bo nie spodziewałam się w zasadzie tak pozytywnego nakreślenia. No bardziej tych barier we wdrożeniu pomysłu. Naprawdę Pan mi nakreślił takie bariery i szukanie nowych rozwiązań. I to chyba najbardziej umiejscowiło mnie, że jednak może niekoniecznie tędy droga, którą ja tam zaznaczyłam. Troszeczkę zmiana i rodzaju produktu i sposobu dotarcia do odbiorcy. Do biur rachunkowych konkretnie.

Tak, tak. Ale to on wskazał kierunki, w których można się poruszać, a czego unikać.

Uwagi eksperta doprowadziły zatem do pewnych zmian w obrębie prezentowanych pomysłów, albo przynajmniej skłoniły badane osoby do podjęcia dodatkowych rozważań nad



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

proponowanymi rozwiązaniami. W niektórych uczestniczkach/uczestnikach spotkanie z ekspertem due diligence wyzwoliło twórczość i niespodziewanie wywołało powstanie nowych rozwiązań.

Nie, nie. Na nowe pomysły. W trakcie spotkania na nowe pomysły wpadłam. Tak zupełnie spontanicznie.

Pogłębiona rozmowa nad szczegółami rozwoju komercyjnego pomysłu skłoniła respondentki/respondentów do refleksji. Nadała nowy tor ich pomysłom i sprobmatyzowała kwestie, które wydawały się ustalone lub jasne.

Bardzo duże znaczenie, bo już jest nad czym myśleć.

Wiele spośród badanych osób zwróciło uwagę na to, że dzięki rozmowie z ekspertem skonkretyzowali swój pomysł. Przyszli, jak to określili z „mętną” wizją biznesu. Spotkanie sprawiło, że doszło do rozjaśnienia, skryształizowania czy ukonkretnienia owej nieprzejrzystej, zmaconej wizji.

Taki troszeczkę mętny pomysł. No przyszliśmy zupełnie bez żadnej oceny finansowej na przykład, także skończyliśmy też na tym etapie, że nie wiemy jakby to miało być finansowane. No ale te pytania zmuszały do pomyślenia, do sprecyzowania. Zobaczenia, czy coś warto w tym kierunku iść, czy zakładać przedsiębiorstwo, czy może jakąś inną formę współpracy. No nawet jakby usługę. Czyli jak zaoferować tą usługę, czy jako firma, czy jeszcze jakoś inaczej.

Nie mam pojęcia tak naprawdę. Teraz jesteśmy na świeżo po rozmowie z doradcą. No sporo rzeczy się jakoś tam wykryształizowało, w taki mętny pomysł. No coś na razie jest. Coś tam się wykryształizowało, no ale no nie wiem, może. Trudno mi w tej chwili ocenić.

Wnosi na pewno, bo tutaj mamy dużo trudności na początku z tym naszym pomysłem i wstępne już rozmowy nakierunkowują na jakieś dalsze działania, na jakieś już później



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

rozwiązania, takie co już dalej można z tym zrobić. To już jest takie pierwsze naprowadzenie, jakby zorientowanie się w tej sytuacji.

No tak właśnie, może tak, on nakreślił mi, z której strony mogłabym, że tak powiem, ugryźć swój temat, żeby te badania jakoś tam skomercjalizować. Bo przyszłam bez jakiegokolwiek pomysłu na to, co mogłabym robić. No to on mi tutaj nakreślił, w którym kierunku mogłabym się tym zająć.

Tak, tak. Będę na pewno musiała go skonkretyzować, ale do tego potrzebuje jeszcze spotkań, w których kierunku iść. Bo tych rzeczy, które można komercjalizować z moich badań i z mojej wiedzy, to jest dużo.

Rozmówczynie/rozmówcy cytowani powyżej wskazują na to, że spotkanie z ekspertem due diligence umożliwiło im dostrzec komercyjny potencjał własnych badań czy pracy. Niejasne do tej pory możliwości, przecucia raczej niż pewność uległy zmianie nabierając, przeistaczając się w coraz bardziej konkretny, namacalny pomysł i produkt/usługę. Niepewność co do komercyjnego potencjału badań własnych zminimalizowała się.

3.1.4. Wskazanie komercyjnego potencjału i wartości badań

Rozmówczynie/rozmówcy przychodząc do Projektu mieli mniej lub bardziej skonkretyzowane wizje tego jak będzie wyglądał produkt/usługa stworzona w oparciu o prowadzone przez nich badania naukowe. Różnice w konkretyzacji pomysłów i szczegółowości ich opracowania oraz wyobrażenia o jego rynkowej przyszłości ulegały zmianom w trakcie rozmów z ekspertem. Było to postrzegane przez badane osoby, jako wartościowy aspekt ekspertyzy. Inny równie wysoko ceniony rys analizy eksperckiej dotyczył potwierdzenia zasadności prowadzonych badań i zasadności, czy jak ujmują to badani, sensowności prezentowanego pomysłu.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

*Ale jakoś tak wytłumaczył, że **warto to robić** (podkreślenia E. B.), że jednak to co robię, to może nas przybliżyć bardziej do zachodu, tak. I o to chodzi.*

*Tak. Po tej rozmowie jestem jeszcze bardziej przekonany, że ten projekt, ten pomysł **prawda ma sens**. I jestem teraz bardziej świadom tego, że ma też jakieś słabe punkty, na które trzeba specjalnie zwrócić uwagę. I jestem bardzo zadowolony z tego spotkania.*

Tę rozmowę oceniam bardzo wysoko. Bardzo przydatna, bardzo potrzebna, pokazująca realia na rynku. I polecam tak naprawdę wszystkim osobom, które chcą spróbować tego typu działania odbyć taką rozmowę, ponieważ ona pokazuje bardzo wiele. Zarówno możliwości jak i ograniczenia wynikających z przemysłu.

Rozmowa pozwoliła na sprawdzenie spójności koncepcji i informacji zwrotnej o atrakcyjności pomysłu.

*Jak najbardziej. Powiedział mi, udzielił informacji czy to w ogóle **ma sens**. Czy to ma potencjał? Okazało się, że jak najbardziej. Potrzebowałem tego, to był taki bodziec. Przyszedłem tutaj, nie wiedziałem czego się spodziewać, czy to w ogóle ma sens. I że tak powiem państwo przekonali mnie, że to jak najbardziej. Wystarczy mieć dobry pomysł. Pomysł okazał się dobry, przynajmniej tak powiedział ekspert. To warto, że tak powiem iść dalej w tym kierunku.*

Badane osoby nie zawsze ufały swojej wiedzy czy intuicji związanej z prezentowanym pomysłem czy jego komercyjnym potencjałem. Nie zawsze dostrzegały także rynkowy, pragmatyczny sens prowadzonych badań i ich ewentualnego przekucia w produkt/usługę. Spotkanie z ekspertem due diligence rozwiało ich wątpliwości i tchnęło wiarę w zasadność, wartość a nawet sens tego czemu badane osoby się oddają od lat. Spotkanie miało więc walor emocjonalny. Niepewność i wahanie niektórych naukowców/naukowczyń zmniejszyło się dzięki informacji wskazującej na rynkowy potencjał badań czy pomysłu. W wypowiedziach dostrzec można radość, uczucie ulgi, a nawet entuzjazm. Wynikają one ze wzmacniającego



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

się przekonania, że wykonywana praca i wykrystalizowane pomysły są wartościowe, mają sens.

3.1.5. Dowartościowanie naukowców/naukowczyń i ich pracy

Badane osoby odkryły czy utwierdziły się w sensowności własnych działań. Informacja zwrotna od eksperta due diligence, który z aprobatą wyrażał się o pomysłach i badaniach naukowców/naukowczyń sprawiła, że badani poczuli się dowartościowani. Dobre samopoczucie wynikające z uznania, jakiego doświadczyli ze strony eksperta było wartością omawianego spotkania.

To znaczy było parę, ale myślę, że one potwierdzały te nasze myślenie dotyczące na przykład wielkości rynku. Jego jakby potwierdzenie pewnej logiki myślenia, spójności, a nawet i pewnej konserwatywnej koncepcji, co zostało dobrze przyjęte. Że to nie jest jakiś taki wodotrysk, z którym nie wiadomo co zrobić. Tylko, że raczej jest to dość, tak odebrałem, że ten pomysł został oceniony, jako taki trochę stojący na fundamencie.

Wydaje mi się, że docenienie jakby mojego zaangażowania w to, co robię. Ponieważ w tamtym roku ten projekt był na zupełnie innym stopniu zaawansowania, był wirtualny. Na dzień dzisiejszy ten pomysł w ogóle jest w pewnym sensie wirtualny, oparty na umyśle, ale dzisiaj jego stopień zaawansowania jest taki, że można by było go na rynek wprowadzić. Zatem zostało to docenione i wydaje mi się, że jakby wiara również w ekspercie do spraw biznesu również wzrosła, gdy zobaczył namacalnie, iż istnieją materiały określone, strony internetowe, że to po prostu funkcjonuje, działa i ma się dobrze. I stwierdził, że nawet jeżeli nie przeszedłbym w tym projekcie to prędzej czy później skończy się to sukcesem.

Rozmowa była krótka i raczej tutaj nie było jakby tych doradczych. Ale jestem zadowolony. Tak jak mówię w rozmowie udało się jakby przedstawić całość koncepcji i przez to samo pomimo, że tam wielokrotnie sobie czy ja czy z partnerem dyskutowaliśmy niektóre aspekty, to tutaj doszło do przedstawienia wszystkiego i z tego co wiem są również pewne możliwości po



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

stronie tutaj powiedzmy Fundacji, które teoretycznie są do wykorzystania. Natomiast sposób rozwiązywania problemu przez nas, również sposób ewentualnie podjęcia decyzji o tych możliwościach czy innych też został przyjęty jako dobry sposób. Czyli była ta informacja zwrotna, że chyba dobrze było to pomyślane.

Ekspert due diligence potwierdzając wartość pomysłu i koncepcyjną sprawność pomysłodawców podniósł ich nastrój. Taki efekt spotkania wywołuje inny, kolejny – wzrost motywacji. Badane osoby znajdując w oczach eksperta potwierdzenie zasadności i wartości własnych działań zyskały dodatkowo asumpt do ich kontynuacji.

3.1.6. Ośmielenie i motywacja do podjęcia nowych wyzwań

Informacja zwrotna ukazująca zasadność proponowanych rozwiązań i prowadzonej pracy zapaliła zapał niektórych rozmówczyń/rozmówców. Energia wyzwolona pewnością co do realizowanych pomysłów przekuwa się w większą chęć do działania.

Ja myślę, że to jest na pewno, nawet jak na tym etapie nie idzie się dalej, to jest to coś takiego, co daje motywację, żeby gdzieś korzystać z jakichś innych tego typu programów. Pokazuje, że tak naprawdę nie ma się czego bać. Jest opcja, że tym razem się nie udało, ale za następnym razem może się udać, albo przy innym pomysle. Więc jak najbardziej.

Rozmówca cytowany powyżej z euforią odkrył, że pomysły, które generował w oparciu o prace badawcze są wartościowe z punktu widzenia rynku. Takie zrozumienie wyzwoliło w nim motywację do tego by poszukiwać możliwości realizacji stworzonych wizji. Inny z rozmówców wskazując na analogiczne znaczenie rozmowy z ekspertem, twierdzi jednocześnie, że sam bardziej przekonał się do pomysłu.

To znaczy mieliśmy okazję jakby porozmawiać. W rozmowie potrafiliśmy, w mojej ocenie, w dość spójny sposób przekazać informacje. Jestem mówiąc szczerze bardziej przekonany sam



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

do tego pomysłu, ponieważ potrafiłem w moim przekonaniu przedstawić dość spójny pomysł. Aczkolwiek jest to ciągle faza koncepcyjna.

Nieco podobny efekt związany z motywacją i przeświadczeniem o konieczności podjęcia wyzwań związanych z komercjalizacją wywarła rozmowa z ekspertem na jedną z naukowczyń. Ujrzała ona w sobie osobę decyzyjną, podmiot działań. Zrozumiała, że jej aktywność zależy od niej. Rozmówczyni mówi o tym z nerwem i radością.

Znaczy generalnie tak naprawdę moje przygotowanie do tego spotkania nie było zbyt wysokie, ponieważ ja mam tylko koncepcję jakiegoś pomysłu. Sama zdaje sobie sprawę z jego słabych stron, z pewnych braków. Czyli tak naprawdę nie wszystkie rzeczy są jakoś tak poukładane, że już wiem, że robię to, że biorę to, że tutaj w tym miejscu, że coś tam jeszcze innego. Więc tak naprawdę, no jakby ekspert odniósł się do tego, co mówiłam, co przedstawiłam. Aczkolwiek też to było takie pozytywne, no bo tak naprawdę ta rozmowa była na tyle twórcza, że człowiek tak sobie pomyślał, że właśnie, że to zależy tak naprawdę ode mnie, od mojej pracy i od tego, czy ja jestem zdecydowana, że chcę coś z tym zrobić. Jeżeli tak, to po prostu to rób. I to jest takie pozytywne, tak. Jakby nie mogę oczekiwać, że ktoś za mnie da mi pomysł, da mi mapę i powie idź tą drogą, tu skręć w prawo, tam idź w lewo. To jakby będzie wymagało ode mnie takiego hartu ducha, a w tym momencie jest wszystko ok, jestem zadowolona.

Inna z rozmówczyń wskazywała z kolei na to, że obawy jakie żywiła względem ewentualnej działalności gospodarczej zostały rozwiane.

Ale jestem bardzo zadowolona, bo nawet może całkowicie zostały wyparte takie moje obawy przez prowadzeniem, samodzielnym, takiej działalności gospodarczej, bo zawsze wolałam być podwykonawcą, co rzeczywiście spowodowało to, że bywałam niezadowolona w związku z tym, że pisząc ekspertyzę dostawałam dziesięć procent, albo jeszcze mniej tego, co ktoś inny. No ale consulting zawsze jest przecież dochodowy na całym świecie.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Rozmówczyni była niezadowolona z dotychczasowej działalności pozauniwersyteckiej. Rozmowa z ekspertem due diligence wskazała jej jakie ma możliwości, otworzyła oczy na nowe perspektywy. Co ciekawe nawet w przypadku gdy pomysł prezentowany ekspertowi nie zyskiwał jego rekomendacji do dalszej realizacji w ramach Projektu, to już wskazanie możliwości działania na własną rękę, bez korzystania z dodatkowego źródła finansowania na jego rozpoczęcie, stanowiło dla badanych osób wartość. Wskazywało bowiem, że pomysł na rynkową usługę/produkt jest dobry, może nie zainteresować inwestora ze względu na jego (usługi/produktu) wymiar czy rozmach. Jednak z punktu widzenia jednoosobowej działalności gospodarczej ma głęboki sens i wartość.

Informacje pozyskane od eksperta unaocznily respondentkom/respondentom proces komercjalizacji. Wielu z nich postrzegało go jako związany z niebezpieczeństwem i ryzykiem. Wyjaśnienia udzielone przez eksperta ukazując możliwości i przebieg procesu budowania współpracy z biznesem uspokoiły jednego z rozmówców.

Było bardzo jasno wyłożone czego mogę się spodziewać, jakie są szanse, jak mam jakby możliwości. Dlatego z tego punktu widzenia bardzo mi podpowiadał. Uspokoił mnie, pokazał mniej więcej jak ta ścieżka może wyglądać, czego się mogę spodziewać. Także jestem z tej rozmowy zadowolona.

Badane osoby jednoznacznie mówią o wartości spotkania z ekspertem dokonującym wstępnej oceny proponowanych rozwiązań i pomysłów. W opinii naukowczyń/naukowców spotkania te przynosiły efekt w postaci rozjaśnienia poszczególnych procesów komercjalizacji a także często skutkowały wzmocnieniem czy polepszeniem samopoczucia badanych osób względem przedkładanych przez nich pomysłów/idei/rozwiązań.

3.1.7. Uzyskanie wstępnych informacji o praktycznym walorze

Pomimo tego, że spotkanie z ekspertem due diligence było jedynie formą procedury rekrutacyjnej czy weryfikacyjnej badane osoby wskazywały także na to, że w trakcie



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

rozmowy podejmowano także bardzo pragmatyczne tematy bezpośrednio związane z rozwojem koncepcji zaprezentowanej przez naukowczynię/naukowca.

Praktyczna informacja dotycząca dalszej fazy rozwoju zgłaszanego pomysłu - formalna, prawna i finansowa.

Wskazanie możliwości rozpoczęcia działalności, modeli dystrybucji

Wstępne omówienie pomysłu inwestycyjnego.

Badane osoby stwierdziły, że w trakcie konsultacji pozyskały pierwsze uwagi dotyczące konkretnych zagadnień związanych z komercjalizacją prezentowanego pomysłu. Zdaje się, zatem, że respondentki/respondenci podczas rozmowy z ekspertem rozważali pierwsze kwestie bezpośrednio związane z wdrażaniem produktu/usługi do gospodarki, takie jak rodzaj dystrybucji.

3.1.8. Ogólna wartość spotkań z ekspertem due diligence

Wydaje się, że efektywność spotkania z ekspertem jest wynikiem jego kompetencji. Badane osoby wielokrotnie podkreślały, że pan Tomasz Lajfert dysponuje szeroką wiedzą.

Nie wiedziałam czego oczekiwać. Jestem zadowolona, wydaje mi się osobą kompetentną. Podoba mi się jego szerokie spojrzenie na zagadnienie

Tak, oczywiście. Tutaj dzięki otwartości pana Tomasza i szerokiej wiedzy, którą posiada ja też ze swojej strony wyciągnąłem odpowiednie wnioski, i uzyskałem odpowiedzi na interesujące mnie pytania, wskazówki. Także jestem bardzo zadowolony.

Chyba to, że pierwszy raz z osobą jakby kompetentną miałem okazję porozmawiać o tym pomysle. Z osobą, która już reprezentuje, to znaczy mogłem rozmawiać z osobą, która realnie



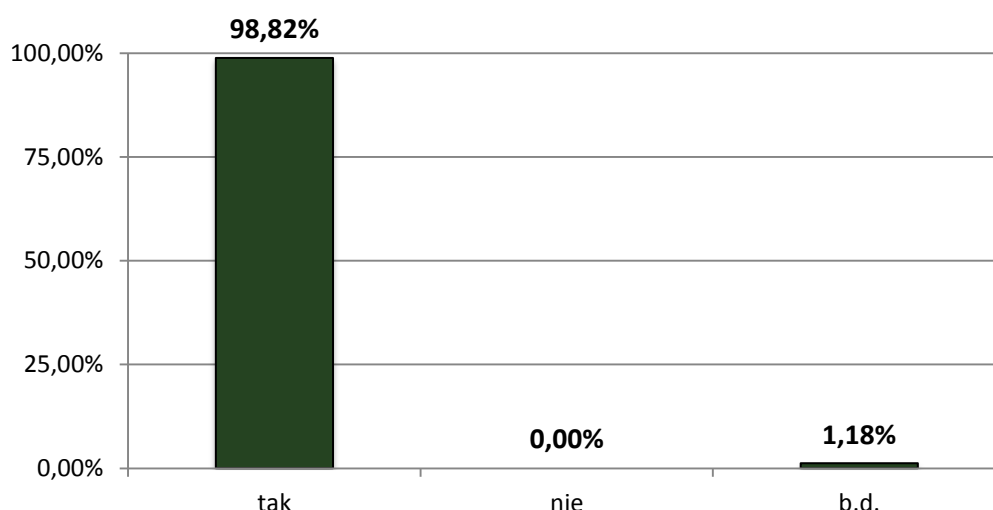
Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

potrafi ocenić ten pomysł tak. I dlatego to, jakby mnie tym optymizmem napawa, że tutaj po tej rozmowie tak się czuję, że jednak nie tylko ja widzę w tym pewne możliwości, potencjał, i że to ma rację bytu. Tylko, że może faktycznie tak jest.

Bardzo pozytywnie. Znalazł słabe punkty, co jest dla mnie bardzo istotne. Wspólnie żeśmy jakby zastanawiali się nad tym jak do tego podejść, żeby uniknąć pewnych zagrożeń, prawda. I czuję, że jest to po prostu kolejna osoba, która pomaga mi i czuję tą pomoc. Także jestem zadowolony. Oceniam wysoko kompetencje pana Tomasza.

Zadowolenie naukowców/naukowczyń ze sposobu pracy pana Tomasza Lajferta unaocznione w zaprezentowanych powyżej wypowiedziach badanych znajduje swoje potwierdzenie w ocenie ilościowej. Respondentki/respondenci indagowani o zainteresowanie ponownym spotkaniem z ekspertem niemal jednogłośnie wyrazili chęć odbycia kolejnych konsultacji. Zapytani o to, czy w przyszłości wzięliby udział w kolejnych, indywidualnych spotkaniach z ekspertami i doradcami w zakresie komercjalizacji badań naukowych w zdecydowanej większości odpowiedzieli twierdząco.

Wykres 11. Deklaracja wzięcia udziału w kolejnych indywidualnych spotkaniach



źródło: opracowanie własne, n=85



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Wszyscy, którzy odpowiedzieli na niniejsze pytanie zaznaczyli, że są zainteresowani udziałem w podobnych spotkaniach, gdzie drugą stroną byłoby eksperci i doradcy posiadający wiedzę i doświadczenie z zakresu komercjalizacji badań naukowych (98,82% odpowiedzi, 84 wskazania). Tylko jedna z ankietowanych osób nie odpowiedziała na tak postawione pytanie. Oznacza to, że naukowcy/naukowczynie są zainteresowani własnym rozwojem nie tylko jako specjaliści w zakresie wysokospecjalistycznej wiedzy akademickiej, ale także jako potencjalni przedsiębiorcy, wdrażający własne pomysły do gospodarki lub w szersze życie społeczne.

3.2. Wartość i zasadność spotkań z psychologiem

Wstępny, rekrutacyjny etap modelu wsparcia naukowców/naukowczyń obejmował także spotkanie z psychologiem. Jego zadaniem było określenie predyspozycji uczestniczek/uczestników aplikujących do Projektu. Analizy, które przeprowadzał były brane pod uwagę przy wyborze pomysłów najlepiej rokujących i najciekawszych. Respondentki/respondenci byli pytani o recepcję spotkania z psychologiem. Większość z nich podkreślała miłą, serdeczną atmosferę, jaka panowała w trakcie spotkania. Mimo tego informacja o tym, że ma dojść do tego typu konsultacji w niektórych osobach wywołała obawy co do ich charakteru.

Gdyby może powiedział, że będzie diagnozował pani życie osobiste, to może bym się nie zgodziła, jeżeli rozmawiamy w płaszczyźnie zawodowej. To nie jest jakieś takie zupełnie odstraszające.

Trochę się bałam tego spotkania.

Ja też na początku się tego obawiałam.

Rozmówczynie/rozmówcy na wieść o konieczności spotkania z psychologiem reagowali wątpliwościami i oporem. Uspokajające było to, że rozmowa ma dotyczyć aktywności zawodowej. Mimo tego pierwsze wrażenie było raczej negatywne, naznaczone



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

niepewnością i nieufnością. To nastawienie na szczęście nie wywołało efektu samospełniającej się przepowiedni. Rozmowa z psychologiem okazała się miłą, nie dotyczyła osobistych spraw badanych ani prywatnych problemów. W związku z tym obawy naukowczyń/naukowców nie potwierdziły się.

Natomiast samo spotkanie było w jak najbardziej takiej formalnej, przyjemnej atmosferze.

To jest takie, psycholog, który miał za zadanie stwierdzić moje predyspozycje. Czy dam radę, czy nie dam rady. Nie wiem, jaka była opinia psychologa po tej rozmowie ze mną. No pytania dotyczyły głównie sfery takiej zawodowej, no więc tu akurat, ponieważ nie mam żadnego doświadczenia w prowadzeniu żadnej działalności gospodarczej, pytania związane były z działalnością naukową. Tutaj się czuje dosyć swobodnie, więc to nie była stresująca rozmowa.

Badane osoby dostrzegały szczególną jego wartość i zasadność z punktu widzenia wnioskodawcy. Dla naukowczyń/naukowców spotkanie, wbrew oczekiwaniom, okazało się przyjemne ale trudno w reakcjach na nie doszukiwać się entuzjazmu. Naukowczynie/naukowcy nie kwestionują zasadności konsultacji psychologicznych. Domyślają się, że w taki sposób wnioskodawcy próbują rozpoznać predyspozycje osobowościowe czy usposobienie naukowczyń/naukowców. Snują domniemania, że jest to forma zabezpieczenia się przed przyjęciem do Projektu osób nieodpowiednich, trudnych do współpracy czy nie dość zdeterminowanych w swoich działaniach.

Natomiast ja myślę, że to raczej z punktu widzenia ewentualnie przyszłego inwestora, który, nie wiem, czy do tych raportów jest wgląd później przez te osoby, ale to chyba raczej dla niego, niż dla mnie. Czy jestem zrównoważony, czy warto ze mną nawiązywać współpracę, czy to ma szansę powodzenia. Więc w tym kontekście to uznaje za korzystne. Natomiast dla mnie, jako dla osoby, która zna się przez trzydzieści osiem lat, to tylko potwierdziło to moje spostrzeżenie.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Także z punktu widzenia inwestora przyjmuję, że to jest konieczne. Natomiast z mojego punktu widzenia, jakby tu... Chociaż miło się rozmawiało, ciekawie się rozmawiało, ale dla mnie to jakby zbędne osobiście.

Ze względu na skalę przedsięwzięcia jakim jest ewentualne powołanie do życia spółki typu spin off/out i wymagania oraz zobowiązania jakie mogą spaść na pomysłodawcę nie bez znaczenia jest jego charakter. Naukowczynie/naukowcy dostrzegają tę zależność i mimo małego zainteresowania spotkaniem z psychologiem, rozumieją potrzebę czy konieczność odbycia go. Przyjmują jednocześnie, że jest to głównie i w ostateczności potrzeba wnioskodawcy. One/oni sami raczej nie widzą potrzeby przechodzenia testu określającego ich możliwości czy rys psychologiczny, nie zmienia to jednak faktu, że sama diagnoza, czy raczej wyniki testu były dla uczestniczek/uczestników interesujące. Zapoznanie się z nimi czasami budziło ich radość, czasami rozbawienie.

Z mojego punktu widzenia, no to psycholog, mam tam opinie, w której stwierdzono, czy jestem zamknięty, czy jestem otwarty. I tam te cechy, które na co dzień znam, z którymi mam do czynienia zostały jakoś zeskalowane. Więc potwierdził pan psycholog moje spostrzeżenia. Na szczęście nie wyszło, że jestem psychopatą, ani socjopatą, więc to chyba też dobrze.

I rzeczywiście, jak dostałam później tą analizę, to wyszło kilka takich rzeczy, z którymi oczywiście się zgadzam, tylko wolałabym, żeby po prostu to nigdzie nie wyszło, że jestem uparta, że ciężka do współpracy. No rzeczywiście ma to jakieś potwierdzenie w prawdzie. Ale to było przedstawione w taki bardzo, nikt mi tego nie powiedział jakoś w postaci wyrzutów, ja to dostałam po prostu na piśmie, mogłam to sobie w domu przeczytać.

Zaowocowało tą oceną, którą dostałam, którą czytałam uśmiechając się. Fajnie jest czytać o sobie takie rzeczy, całkiem przyjemnie. No to jednak jednocześnie dowartościowuje, że jednak coś tam, pewne schematy u siebie wypracowałam.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

To znaczy przede wszystkim potwierdziło to, jakie cechy, tak jak już powiedziałam, powinien posiadać człowiek, który myśli o komercjalizacji wyników badań. Że jednak, no trzeba nie stać w miejscu, tylko te swoje kompetencje rozwijać.

Zapoznanie się z wynikami analizy psychologa wzbudziło zainteresowanie naukowców/naukowczyń. Niektórym badany sprawił także osobom radość i było przyjemne. Forma w jakiej uczestniczki/uczestnicy zostali zaznajomieni z rezultatami konsultacji psychologicznych zyskała ich aprobatę. Dyskretny, opisowy dokument zawierający informacje o psychologicznym rysie badanych był podany w formie pisemnej. Mogli oni zapoznać się z nim w zaciszu domowym. Jedna z osób zwróciła ważną uwagę. Sformułowała ona nadzieję, że dokument, o którym mowa zostanie zabezpieczony wyłącznie na potrzeby Projektu i nie trafi w niepowołane ręce. Wydaje się, że taka niepożądana ewentualność może dodatkowo budzić opór naukowców/naukowczyń przed psychologicznym badaniem.

Podsumowując powyższe rozważania i odnosząc je do postawionych pytań badawczych należy stwierdzić, że ten etap rekrutacji nie budzi szczególnego entuzjazmu naukowców/naukowczyń. Podchodzą do niego z rezerwą, obojętnością a czasami niechęcią i oporem. Mimo takich odczuć naukowczynie/naukowcy zaakceptowali konieczność poddania się badaniom psychologicznym. Są one ważne z punktu widzenia wnioskodawcy, sami zainteresowani przyjmują potrzebę realizacji omawianego etapu rekrutacji, ale nie stanowi ona ich priorytetu czy wyrażonej wartości. Pośrednio świadczy o tym także skromna ilość informacji, których chcieli udzielać na ten temat.



3.3. Doradztwo jako element modelu wsparcia naukowców/naukowczyń – ocena zasadności i przydatności z punktu widzenia potrzeb i oczekiwań uczestniczek/uczestników Projektu²

Po odbyciu fazy, którą można określić jako rekrutacyjną (spotkania z ekspertem due diligence i psychologiem) osoby zakwalifikowane do dalszego wsparcia były objęte opieką prawnika, ekonomisty oraz trenerki prezentacji. W niniejszej części opracowania zostaną po krótko opisane efekty pracy wymienionych osób. Mając na względzie główny problem, wyznaczający kierunek analizy, będzie ona prowadzona w sposób umożliwiający dokonanie oceny wartości i znaczenia poszczególnych rodzajów wsparcia jako elementów procedury kompleksowego wdrażania produktu inkubowania przedsięwzięć typu spin off/out.

3.3.1. Wsparcie versus wyręczenie – zapotrzebowanie na określony rodzaj pomocy

W ramach opisywanego Projektu uczestniczki/uczestnicy mieli sposobność skorzystać z doradztwa prawnego a także ze wsparcia oferowanego przez doradcę z zakresu planów finansowych, due diligence marketingowego. Praca wymienionych doradców, specjalistów była pomyślana jako wspólny wysiłek nad tworzeniem analizy prawnej przedsięwzięcia innowacyjnego a także jego biznesplanem. Osoby świadczące wspomniane doradztwo w ramach umowy z wnioskodawcą były zobligowane do kontaktów i spotkań z uczestniczkami/uczestnikami Projektu. Już wstępna analiza danych pozwala stwierdzić, że wywiązały się one ze swoich obowiązków w pełni, zasługując tym samym na słowa uznania ze strony naukowczyń/naukowców, z którymi współpracowały. Zanim jednak przejdę do omawiania większych szczegółów ich pracy pragnę zwrócić uwagę na jedną kwestię. Szczególnie mocno wypłynęła ona w drugiej grupie objętych wsparciem. Sprawa dotyczy tego na ile naukowcy/naukowczynie mają się angażować w proces tworzenia dokumentacji przedsięwzięcia innowacyjnego.

² Dane pochodzą z badań, w których uczestniczyły osoby objęte kompleksowym modelem wsparcia (17 osób, 13 osób + 3 zespoły 2 osobowe, w jednym z zespołów 2 osoby uczestniczyły w badaniach)



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Pierwsze sygnały niezadowolenia, pierwsze oznaki wskazujące na wątpliwości w zakresie wyboru modelu pracy z naukowczyniami/naukowcami pojawiły się w pierwszej grupie. Jedna z rozmówczyń była niezadowolona z powodu konieczności samodzielnego przygotowania i opracowania merytorycznej części biznesplanu. Wsparcia doradców było możliwe niemniej jednak część pracy wymagała zaangażowania własnego. Taka sytuacja i konieczność poznania warunków rynkowych funkcjonowania potencjalnego produktu/usługi wzburzyła jedną z badanych kobiet.

Plan finansowy jak najbardziej. Natomiast te pozostałe punkty, to raczej pomoc jest na zasadzie takiej, że pan mi mówi co powinno być w danym punkcie, natomiast pracę muszę wykonać ja. Czyli tutaj pan Marciniak przy najbliższym spotkaniu mi podkreślił, że on nie jest specjalistą jeżeli chodzi o ten akurat rynek i że to jednak więcej mojej pracy musi być włożone. Czyli ja jakby muszę się zorientować się ile co kosztuje, i tak dalej. Jakie są wyceny, na przykład stacji pilotowej, czy potem wdrożenia. Bo tu przyznał się, że on jakby nie jest specjalistą w rynku i on jest w stanie od tej strony pomóc, natomiast wycen on za mnie nie robi, bo po prostu nie ma takiej wiedzy. (...) Na pewno jeśli mi się uda wdrożyć ten Projekt. Tylko tak jak mówię, ja tą wiedzę pozyskiwałam sama, a przyznam szczerze, nikt nie chce się nią za specjalnie dzielić. Bo jaki ma interes powiedzmy jakaś firma, do której ja się zgłoszę, w tym, żeby mi wycenić reaktor, albo ocenić jaki jest koszt technologii, jeżeli oni powiedzmy w tym czasie zupełnie nie mają interesu i nie będą brać udziału. Więc poświęca czas pracownik ich na przygotowanie tej wyceny dla mnie i nic z tego nie mają. Więc po prostu część firm mi najzwyczajniej w świecie odmówiła. I jakby zostaje bez pomocy, bo ani Pan Marciniak nie jest mi w stanie pomóc, bo on tego nie wie, ani ja nie mam na przykład funduszy, żeby zapłacić osobie, wynająć osobę, która mogłaby mi poświęcić dwie, trzy godziny i pomóc wyliczyć takie realne koszty. To bym zmieniła.

Cytowana powyżej naukowczyni była wytrącona z równowagi. Powodem tego była konieczność samodzielnego pozyskania określonych informacji, niezbędnych do stworzenia biznesplanu m. in. wycena specjalistycznych rozwiązań technologicznych. Wymagało to podjęcia określonych działań, których badana wcześniej nie realizowała. W efekcie



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

respondentka poradziła sobie z nową sytuacją. Dzięki temu też zyskała większą orientację w branży nie tylko potencjalnie zainteresowanej jej pomysłem. Rozgoryczona niską skutecznością działań a także żmudnym i niewdzięcznym procesem poszukiwań niezbędnych danych sugerowała by także w część merytoryczną, bezpośrednio związaną ze znajomością własnej dziedziny i branży, był zaangażowany ekspert. Sytuacja ta daje inspirację do pytania o to w jakim wymiarze naukowczynie/naukowcy pragną się angażować nie tylko w działanie i rozwój potencjalnej firmy, ale także na ile są zainteresowani aktywnym uczestnictwem w procesie preinkubacji. Nieliczne, ale jednak pojawiające się głosy wskazują na to, że opracowany model wsparcia naukowczyń/naukowców wymaga podjęcia przez nich określonego rodzaju aktywności. Pytanie pozostaje na ile rzeczywiście pragną oni dzielić swój czas na poznawanie nowego wymiaru rzeczywistości?

Znaczy szkoda naszego czasu na to, żeby uczyć się tego. Zapewne byśmy się jakoś w końcu tego nauczyli. A z kolei wiadomo, że tamta strona, czyli Dawid nie ma pewnych informacji od nas. Więc taki model, jak teraz sobie go wypracowaliśmy. Czyli ja mu przedstawiam, według mnie jak to powinno wyglądać, on to ubiera w te swoje cyferki i zadaje konkretne pytanie. I myślę, że to jest najlepszy model.

Nie, no Pan Dawid zrobił więcej, dużo więcej. Od nas dostał tylko jakieś liczby po prostu i zrobił bardzo dobrą robotę, uważam. Choćby nie wiem, nic z tego nie wyszło, to ja nadal uważam, że zrobił bardzo dobrą robotę

To znaczy, wie pani. Tu o wiedzy, to nie ma coś mówić, bo te biznesplany to one są takie, że to zawsze lepiej, jak ktoś, kto się na tym zna, to to robi. To znaczy, to tak należy zrozumieć. A czy bym to tworzył? Chyba bym nawet tego nie tworzył, bo po co? Taki biznesplan na swoje potrzeby, to się tak bardzo prosto robi, bo się wie ile ma się pieniędzy i to wszystko.

Myślę, że w zupełności by wystarczyło, gdyby pan mecenas dostał komplet dokumentów, a w sytuacjach wątpliwych ewentualnie kontakt telefoniczny w zupełności by wystarczył. To moje



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

prywatne zdanie, ja mogę się mylić. Natomiast w naszej sytuacji na pewno w zupełności by to wystarczyło do napisania tej samej analizy, podsumowania.

Przytoczone powyżej wypowiedzi wskazują na niechęć niektórych spośród badanych osób do angażowania się w prace zmierzające do opracowania dokumentacji przedsięwzięcia typu spin off/out. W ich odbiorze jest to m.in. „strata czasu”. Rozmówcy cytowani powyżej nie widzą sensu przedziewania się przez proces tworzenia dokumentacji, pytają: „po co?”. Twierdzą, że „zawsze lepiej, jak ktoś, kto się na tym zna, to zrobi”, „by wystarczyło gdyby pan mecenas dostał komplet dokumentów”. Słowa te dają do zrozumienia, że część spośród naukowców/naukowczyń poddaje w wątpliwość konieczność własnego zaangażowania w proces przygotowujący dokumentację przedsięwzięcia. Czy taki model wsparcia, który ograniczałby nakład pracy naukowczynie/naukowca jest możliwy, zasadny? Na ile naukowczynie/naukowiec pozbawiony choćby elementarnej wiedzy na temat mechanizmów regulujących powodzenie przedsięwzięcia w określonej dziedzinie będzie się czuł podmiotem w relacji z biznesem? Czy model minimalizujący zaangażowanie naukowczyń/naukowców nie wzmocni wciąż silnej niechęci czy nieufności obu środowisk (nauki i biznesu) do siebie?

Jeden z rozmówców jest głęboko przekonany o potrzebie spotkań z prawnikiem. Uważa jednak, że jego partycypacja w proces tworzenia dokumentacji jest w przypadku analizy prawnej ograniczona. Widzi swoją bardziej aktywną rolę podczas prac nad biznesplanem, ale nie dostrzega takiej możliwości w przypadku pracy nad opracowaniem dokumentacji prawnej przedsiębiorstwa.

Absolutnie. Tu, o ile w przypadku biznesplanu możemy pomóc jakby człowiekowi, który to robi. O tyle prawnie nie jesteśmy w ogóle w stanie pomóc. Tak naprawdę, tak jak teraz to się odbywało, że my jakieś pomysły przedstawiamy i tak naprawdę odpowiadamy na pytania prawnika i tylko w ten sposób. Inaczej nie wyobrażam sobie tego. Może Ci, którzy są z nauk humanistycznych, może inaczej do tego podchodzą. Natomiast myślę, że wszyscy ściśle, że tak powiem.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Osoba cytowana powyżej staje pośrodku możliwych opcji. Widzi możliwość zaangażowania się w prace, których zakres nie przekracza jej merytorycznych kompetencji. Prawo wydaje się nie być tym polem, na którym rozmówca może się swobodnie poruszać i jednocześnie nie ma chęci poznać jego specyfiki.

Rozmówczyni, która jako pierwsza tak bardzo wyraźnie podzieliła się swoimi wątpliwościami, wysunęła wniosek by wnioskodawca dysponował sztabem, zespołem specjalistów, zaznajomionych nie tylko z kwestiami ekonomicznymi, ale i zaznajomionych w szczegółowych gałęziach i branżach gospodarki i technologii.

Miałam takie wrażenie, że tutaj fundacja mogłaby mieć taką osobę, czyli na przykład zatrudnić taką osobę, która ludziom, na przykład takim jak ja, którzy no mają doświadczenie jeżeli chodzi o tą część laboratoryjną. Natomiast takiego praktycznego doświadczenia, jeżeli chodzi o wycenę instalacji oczyszczania ścieków, no po prostu ja tego nie posiadam, bo ja tego nigdy w życiu nie robiłam. I tu bardzo by się przydała pomoc osoby jeszcze dodatkowej. Bo ani pan Marciniak nie ma tej wiedzy, ani ja nie mam na tym etapie tej wiedzy. Więc przydałby się jakiś fachowiec, który by mnie wspomógł w tych punktach, gdzie trzeba coś powiedzieć oszacować, policzyć. Posiadający wiedzę taką już wiedzę branżową.

Sugestia rozmówczynie jest interesująca. Trudno jednak orzekać na ile jest realistyczna do spełnienia w jakiegokolwiek instytucji. Być może częściowo problem ten będzie rozwiązany w przypadku gdy narzędzia internetowe (m.in. –broker technologiczny), opracowane w ramach Projektu, zostaną na szeroką skalę wykorzystywane w praktyce wnioskodawcy oraz innych potencjalnych użytkowników już po zakończeniu Projektu. Wydaje się, że takie rozwiązanie może spełnić wymagania cytowanej powyżej rozmówczynie.

Mając świadomość, że rozpatrywana wątpliwość nie zostanie rozstrzygnięta, warto dla ujrzenia szerszego kontekstu omawianej sprawy, przytoczyć wypowiedź respondentki, która ma świadomość, że pewne kwestie ustalane z prawnikiem czy doradcą biznesowym są istotne z punktu widzenia jej roli w procesie tworzenia ewentualnego przedsięwzięcia.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Wyjaśniał na czym błędy polegały. Z tym, że pierwszy etap to jest uzupełnienie tylko i wyłącznie przeze mnie, co ja sobie myślę na ten temat i jak uważam, jak to powinno być uzupełnione. Ja oczywiście nadmieniam, że nie miałam o tym zielonego pojęcia, a więc było bardzo dużo błędów. Z tym, że poświęciłam na to mnóstwo czasu jednak mimo wszystko. Później okazało się, że jednak jest źle zrobione, a więc trzeba było wszystko poprawiać przez oczywiście kontakt telefoniczny uzgodniliśmy co jest źle i tak dalej. Później oczywiście poprawiłam i pan Dawid dzwonił z ewentualnymi propozycjami zmian. Oczywiście miałam zdecydować czy to mi odpowiada, bo w osobie pana Dawida nie jest w stanie tak jakby uosobić się z tym moim pomysłem, prawda. Też nie ma takiej wizji, jest tylko i wyłącznie ekonomistą prawda, a więc musi się zapytać czy to jest realne jeżeli obniżymy to a podwyższymy tamto, i czy to będzie w porządku.

Respondentka docenia zaangażowanie doradcy i fakt, że konsultuje z nią różne decyzje i wybory. Wymaga to ciągłej pracy i niejednokrotnego powracania do kwestii już wcześniej ustalonych, ale tworzenie nowego przedsięwzięcia i uzgodnienia co do formy jego funkcjonowania muszą zostać podjęte. Rozmówczyni mimo swego zniechęcenia czy zniecierpliwienia pojawiającymi się błędami w ostateczności rozumie konieczność własnego zaangażowania.

Jako ostatni głos w dyskusji zostanie oddany osobom, które w dużej mierze samodzielnie wykonały analizę biznesową.

Na samym początku, i powiem szczerze, że ja tam nic z tego spotkania nie wyniosłem oprócz formatki. Ale dowiedzieliśmy się co mamy zrobić w biznesplanie, to jest najważniejsze. No ale co tak, tylko jak to nie bardzo. Zrobiliśmy bez żadnych pytań. No tak. Sami. Tam były drobne uwagi, które Pan Dawid poprawił, samodzielnie już po konsultacjach z nami wszystko. To właśnie tą ekonomiczną. Tak. No tam jakieś jedne wyliczenia, jedna pozycja. Ileś tam kwot po prostu poprawił. Cała reszta została. Biznesplan, to co żeśmy napisali, tak zostało, nic tu nie zostało zmienione. Jeżeli jest jakaś wymagana forma i analizy ekonomicznej, to niezależnie od tego, czy myśmy to zrobili dobrze, czy źle, to po pierwsze sama forma została nam dana, po drugie ktoś to zweryfikował. Może nie do końca poprawnie, bo to jego uwagi o tych trzech i



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

jednym module nie zostały wylapane, a to powinno wylapać właśnie na tym poziomie weryfikacji biznesplanu, bo myśmy to z rozpędu pisali i mogliśmy się gdzieś tam dziabnąć. I po to poszło do weryfikacji, żebyśmy potem już tego nie sprawdzali.

Badany wraz z zespołem wykonał bardzo dużą część pracy samodzielnie. Z wypowiedzi wynika, że doradca skonsultował jej wyniki i naniósł konieczne poprawki. Jaki sposób postępowania z naukowczyniami/naukowcami jest bardziej zasadny, który korzystniejszy z punktu widzenia sukcesu potencjalnego przedsięwzięcia, który gwarantuje podmiotowość i decyzyjność pomysłodawcy, który odpowiada na potrzeby tej grupy zawodowej, jakiej części tej grupy?

Nie rozstrzygając poruszonej kwestii warto w opisywanym modelu wsparcia uwzględnić być może różne stopnie zaangażowania pomysłodawców. Wydaje się bowiem zrozumiała niechęć naukowczyń/naukowców do tego by ich stopień zaangażowania w tworzenie dokumentacji przedsięwzięcia wymagał wielogodzinnej pracy. Najpierw nad literaturą (ekonomia i prawo) następnie nad tworzeniem dokumentów, z którymi nigdy wcześniej nie mieli do czynienia. Opisywany model zdaje się w dużej mierze odpowiadać na potrzeby naukowczyń/naukowców bowiem konsultacje i spotkania z doradcami pełnią w jakimś sensie funkcje procesu dydaktycznego, podczas którego uczestniczki/uczestnicy Projektu poznają właściwe dla ich sytuacji i specyfiki pomysłu rozwiązania i pojęcia. Dostrzegam tutaj niemal salomonowe rozwiązanie, które zabezpieczając podmiotowość i decyzyjność naukowczyń/naukowców nie zarzuca ich ogromem pracy, jaką należy wykonać planując komercjalizacyjne działania.

3.3.2. Wartość indywidualnego doradztwa w zakresie prawa w perspektywie potrzeb i oczekiwań uczestniczek/uczestników projektu

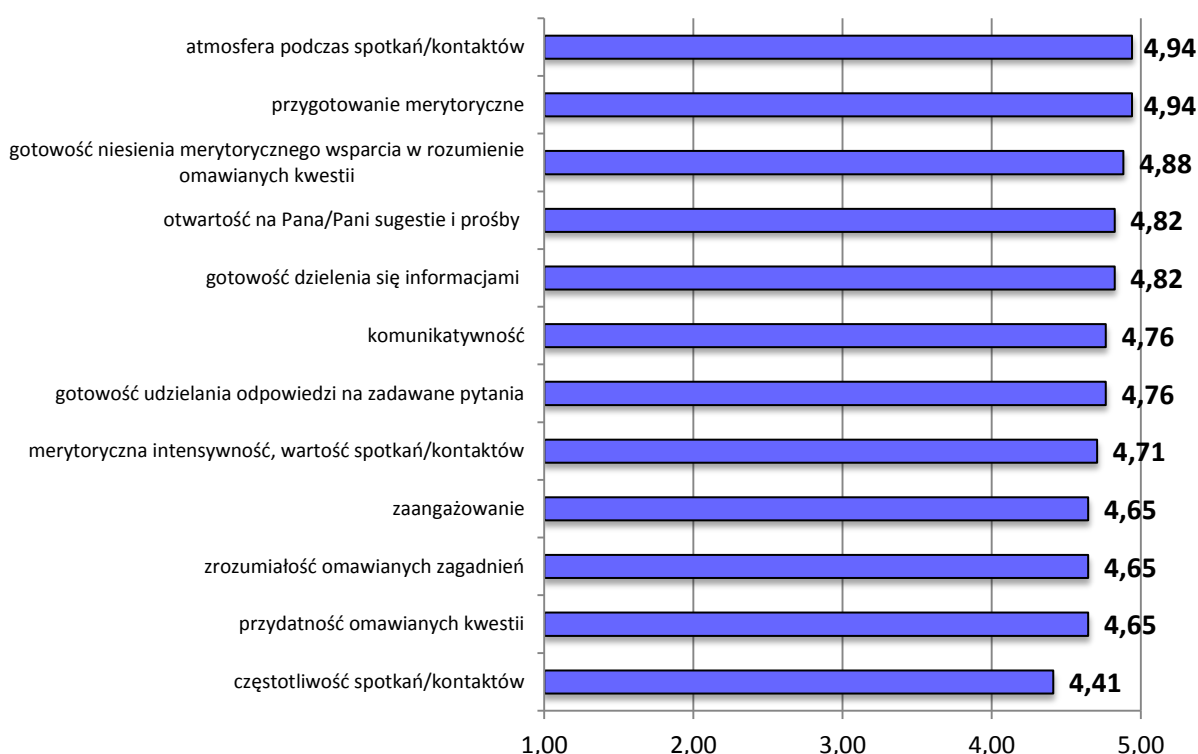
W ramach projektu Innowacje Przyszłością Regionu jego uczestniczki/uczestnicy mieli możliwość skorzystania z doradztwa prawnego. Osoba pełniąca niniejszą funkcję w projekcie zobowiązana była do świadczenia pomocy prawnej naukowcom w zakresie oceny prawnej innowacyjnych pomysłów biznesowych, przygotowania do rozpoczęcia działalności



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

gospodarczej opartej na innowacyjnych pomysłach biznesowych czy też wskazania sposobów zabezpieczenia interesów pomysłodawcy na poszczególnych etapach kontaktów z potencjalnym inwestorem.

Wykres 12. Ocena Kancelaria Radcy Prawnego Marcin Żuraw



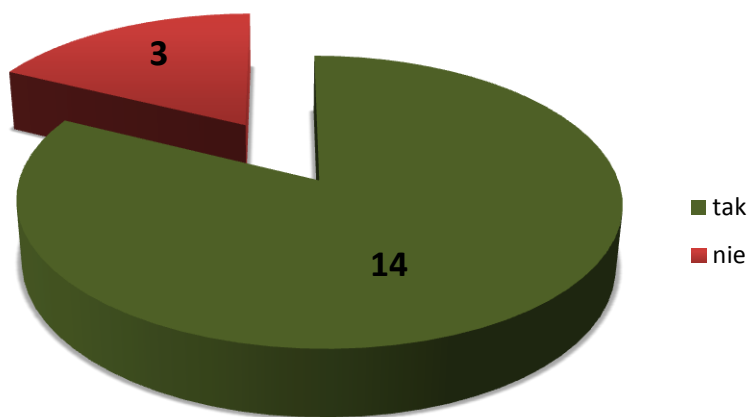
źródło: opracowanie własne, n=17

Działania realizowane przez radcę prawnego zyskały dużą aprobatę wśród uczestniczek/uczestników Projektu. Praca doradcy została oceniona bardzo wysoko, a najwyższe oceny (średnia 4,94) otrzymał za panującą w czasie spotkań i kontaktów atmosferę oraz przygotowanie merytoryczne do pełnionej funkcji. Niżej oceniona została z kolei częstotliwość spotkań czy też kontaktów (średnia ocen 4,41).

Uczestniczki/uczestnicy Projektu zostali zapytani również o to czy w przyszłości zdecydowaliby się poświęcić swój czas na kolejne indywidualne spotkania z doradcą w zakresie oceny prawnej posiadanego przedsięwzięcia.

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Wykres 13. Deklaracja chęci udziału w indywidualnych konsultacjach z doradcami w zakresie ochrony prawnej



źródło: opracowanie własne, n=17

Większość ankietowanych naukowców, studentów stwierdziła, że chętnie skorzystałaby z dalszych indywidualnych spotkań z prawnikiem. Mniejszy odsetek badanych uważa, że z takich spotkań w przyszłości korzystać nie będzie.

Wysokie noty doradcy z zakresu prawa a także jakość jego pracy potwierdzają rozmówczynie/rozmówcy w trakcie wywiadów. Kolejna część analizy powstała w oparciu o dane jakościowe.

Doradca był odpowiedzialny za świadczenie badanym osobom pomocy dotyczącej legislacyjnej oceny innowacyjnych pomysłów biznesowych, przygotowania do rozpoczęcia działalności gospodarczej opartej na innowacyjnych pomysłach biznesowych czy też wskazania sposobów zabezpieczenia interesów pomysłodawcy na poszczególnych etapach kontaktów z potencjalnym inwestorem. Badane osoby niejako w odpowiedzi na wątpliwości naszkicowane w poprzednim podrozdziale zwracały uwagę na potrzebę spotkań z prawnikiem. W odczuciu cytowanych poniżej rozmówczyń/rozmówców praca wykonana przez prawnika była cenna. Uważają one, że doradztwo, którego celem jest przygotowanie analizy prawnej przedsięwzięcia innowacyjnego musi mieć miejsce. Badane osoby nie



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

kwestionują konieczności uczestniczenia, partycypowania w pracach wymagających ich świadomości w kwestiach związanych z legislacyjnymi regulacjami warunkującymi funkcjonowanie ewentualnej spółki typu spin off/out.

Jest potrzebne, bo w tej chwili prawo jest bardzo istotne, szczególnie teraz, kiedy różnego rodzaju prawa autorskie są mocno brane pod uwagę, no i kiedy się pracuje na uczelni. Bo jeżeli ja bym miał na przykład Projekt, który jest ściśle związany z moją pracą na uczelni, no to wtedy trzeba byłoby potrafić jakoś te dwie rzeczy rozwarstwić. Mój pierwszy Projekt właśnie był taki, gdzie co prawda pomysł nie miał bezpośredniego związku z moją pracą naukową, ale zgłoszenie patentowe złożyłem przez Uniwersytet, żeby zapłacić, żeby ponieśli koszty, w związku z tym tu był problem. W tym ostatnim pomysłem nie ma problemu, bo to jest tak jakby moja praca własna, poza uczelnią. Także tutaj prawnik stwierdził, że takiej konieczności nie ma. Ale zwrócił na kilka spraw ważnych, które z punktu widzenia prowadzenia już działalności związanej z moim projektem, mogą mieć znaczenie. I jeśli projekt będzie realizowany, no to będę musiał wziąć je pod uwagę. Także takie cztery, czy pięć punktów wrażliwych w trakcie realizacji inwestycji prawnik znalazł i na to trzeba będzie zwrócić uwagę. Także również pożyteczne.

One są bardzo potrzebne. Zwłaszcza w przypadku mojego produktu, kiedy mam świadomość, że żeby wejść na rynek, a część badań wykonałam na terenie Mu, trzeba to po prostu prawnie wszystko uregulować. I powiem tak, mimo tych odbytych wielu kursów przeze mnie, nie do końca jeszcze wszystkie te aspekty prawne na tyle miałam usystematyzowane, że wiedziałam w jakiej ja jestem sytuacji. To dopiero po rozmowie ustaliliśmy w jakiej jesteśmy sytuacji z koleżanką, jeżeli chodzi o prawa do tego projektu i co należy zrobić.

To było potrzebne, tak. No pewne rzeczy, zwłaszcza te prawne, regulacje się po prostu zmieniają. I wiem, że u mnie na uczelni też zachodzą pewne zmiany i ja nie do końca zawsze na bieżąco je śledzę. Więc też nie byłam w chwili obecnej, już natychmiast nie byłam w stanie w tamtej chwili powiedzieć, w jakiej jestem sytuacji. Więc to jak najbardziej, są potrzebne tego typu, żeby ekspert po prostu pomógł nam, lub część zrobił za nas. Bo jest ekspertem w tej



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

dziedzinie i łatwiej jest jemu się poruszać w tych wszystkich paragrafach i rozporządzeniach, niż nam.

To jak zwykle, jestem pełen wdzięczności. To jest człowiek jak najbardziej potrzebny. I tu znowu kolejna rzecz, my się na prawie nie znamy, no niestety. On czasami pyta o takie rzeczy, o które w ogóle by mi nie przyszły przez myśl. Także jestem pełen podziwu dla jego wiedzy i doświadczenia

Naukowczynie/naukowcy cytowani powyżej nie mają wątpliwości co do konieczności spotkań ze specjalistą w zakresie prawa, w tym szczególnie w zakresie własności intelektualnej. Mają oni świadomość istnienia wielu komplikacji związanych z optymalnym połączeniem zawodowych zaangażowaniem naukowczyń/naukowców z ambicjami podjęcia działań komercyjnych opartych na wynikach badań własnych. Spotkanie z prawnikiem utwierdziło ich w przekonaniu, że sytuacja pracowników nauki zatrudnionych w jednostkach naukowych wymaga szczegółowej analizy specjalisty w zakresie własności intelektualnej. Każdy przypadek jest inny. Rozmówczyni cytowana poniżej nabrała przekonania, że prowadzone przez nią badania nie stanowią jedynie jej własności.

No pan Marcin uświadomił mi jedną rzecz, o czym teoretycznie to my wszyscy wiemy, tak, że te wyniki nie są naszą własnością. Ja zawsze jak coś publikuje, to nie jako XX, ale jako pracownik uniwersytetu i w dalszej części dopiero, tak. Więc taka wiedza też była potrzebna

Odnosząc się do powyżej przytoczonych wypowiedzi można stwierdzić, że spotkania z prawnikiem mające miejsce w ramach Projektu były postrzegane jako wartościowe i potrzebne. Naukowczynie/naukowcy musieli poświęcić swój czas na kontakty z prawnikiem i przygotowanie wymaganych dokumentów oraz wiedzy niemniej jednak nakład ich pracy w opracowanie dokumentacji prawnej spółki typu spin off/out był przez nich akceptowalny. Sprawił też, że badane osoby rozumieją specyficzne uwikłanie własnej osoby i pomysłu zrodzonego w efekcie prac naukowych.

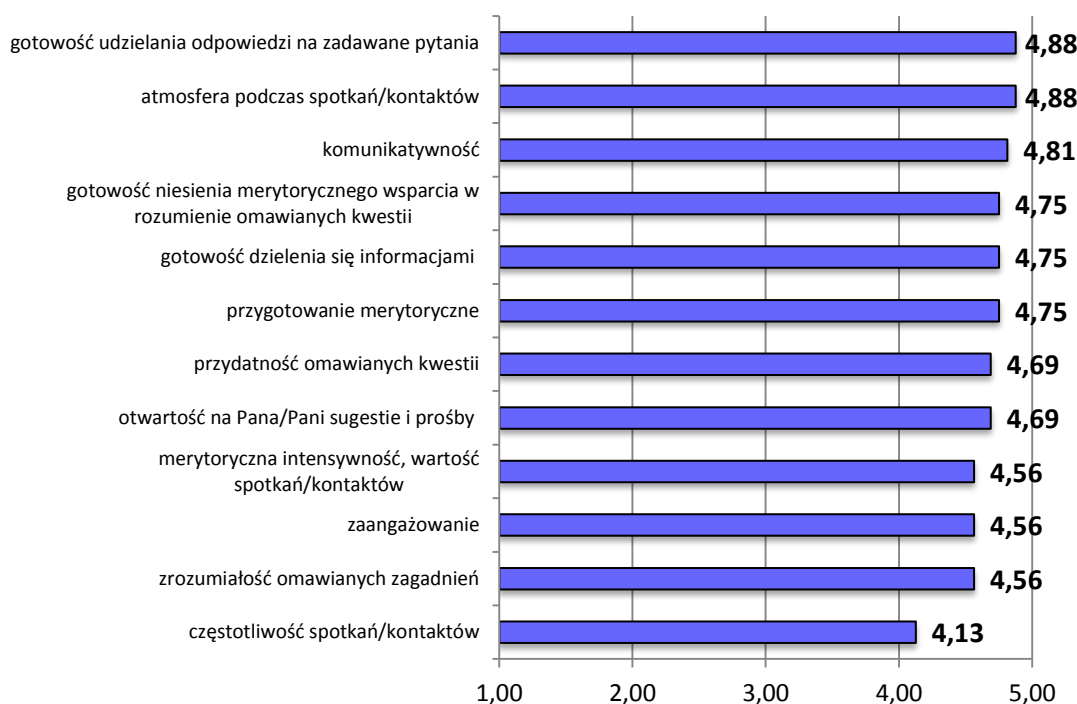


Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

3.3.3. Wartość indywidualnego doradztwa w zakresie zagadnień ekonomicznych w perspektywie potrzeb i oczekiwań uczestniczek/uczestników projektu

Kolejną ocenianą osobą był Dawid Marciniak, który w Projekcie odpowiedzialny był za świadczenie pomocy w zakresie tworzenia biznesplanu. Jego rola w projekcie sprowadzała się między innymi do weryfikacji oraz oceny szans i zagrożeń zgłoszonego pomysłu, zbadaniu konkurencji oraz opisie przewagi konkurencyjnej pomysłu czy też zakreśleniu horyzontów i etapów dla strategii wyjścia z inwestycji.

Wykres 14. Ocena Business doctor Maciej Wieloch – doradca – Dawid Marciniak



źródło: opracowanie własne, n=17

Doradca Dawid Marciniak został oceniony bez uczestniczki/uczestników bardzo wysoko. W szczególności otrzymał wysoką notę (średnia ocen 4,88) za gotowość do udzielania odpowiedzi na zadawane pytania, jak również za atmosferę podczas

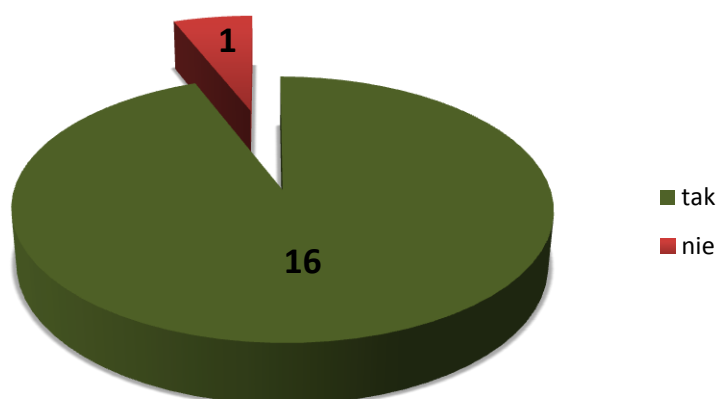


Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

spotkań/kontaktów. Niżej oceniona została częstotliwość spotkań/kontaktów (średnia ocen 4,13). Pozostałe oceniane elementy pracy doradcy otrzymały średnią ocen co najmniej 4,56.

Uczestniczki/uczestnicy poproszeni zostali o wskazanie czy w przyszłości, gdyby pojawiła się taka możliwość, skorzystaliby z kolejnych indywidualnych porad z osobami posiadającymi wiedzę i doświadczenie w zakresie tworzenia biznesplanu. Deklaracja badanych przedstawiona została na poniższym wykresie.

Wykres 15. Deklaracja chęci udziału w większej ilości indywidualnych konsultacji z doradcami w zakresie tworzenia biznesplanu



źródło: opracowanie własne, n=17

Niemalże wszyscy uczestnicy Projektu zadeklarowali chęć wzięcia udziału w większej ilości indywidualnych spotkań z osobą posiadającą kompetentną wiedzę tworzenia planu finansowego przedsięwzięcia biznesowego. Tylko jedna osoba stwierdziła, że nie planuje takich spotkań w przyszłości.

Także wywiady nie pozostawiają wątpliwości co do jakości pracy doradcy. Badane osoby w wywiadach w superlatywach opisują pracę ocenianego eksperta. Poniżej znajduje się analiza spotkań z doradcą budowana w oparciu o dane o charakterze jakościowym.

Osoba pełniąca w projekcie funkcję doradcy z zakresu planów finansowych, due diligence marketingowego miała za zadanie wspomóc naukowczynie/naukowców w procesie



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

tworzenia biznesplanu przedsięwzięcia innowacyjnego, spółki typu spin off, spin out. Prace nad wymaganymi dokumentami odbywały się w przypadku każdej z uczestniczącej w Projekcie osób inaczej. Było to uzależnione od możliwości i potrzeb naukowców/naukowcy i ich indywidualnych rozstrzygnięć z doradcą. Z relacji badanych osób wynika, że spotkania były owocne i pomocne. Rozmówczynie/rozmówcy przyznają, że bez wsparcia doradców nie byłoby w stanie sami przejść procesu tworzenia dokumentacji spółki typu spin off/out.

Samego biznesplanu na pewno bym się nie podjęła napisania. Owszem, tą część wstępną teoretyczną tak, jak najbardziej. Natomiast tą część ekonomiczną dotyczącą rozpisania poszczególnych kosztów, to jest nadal dla mnie po prostu... Może dlatego, że nie zagłębiałam się. Wiedziałam, że mam eksperta od tego, że nie muszę na tyle być. Zresztą pan Dawid powiedział, że wystarczy, że będę się w tym orientowała, nikt mnie ze znajomości tego nie będzie przepytował, bo taka jest jego rola, żeby on się tym po prostu zajął. I myślę, że bez jego pomocy napisanie czegoś takiego byłoby niemożliwe. Nie podjęłabym się, no bo jednak jest za dużo tych spraw ekonomicznych, na których ja się nadal nie znam.

Powiem tak. Jak teraz patrzę z perspektywy czasu to pewnie byłoby możliwe. Natomiast na pewno byłoby trudniej. Na pewno byłoby trudniej. Prawdopodobnie mogłyby zaistnieć jakieś poważne błędy, niezgodności jakieś w tym biznesplanie. Także myślę, że bez takiego nadzoru kogoś doświadczonego raczej by można ponieść porażkę niechcący, nawet nieświadomie, prawda.

Jedyne co, to nie byłabym w stanie tej części ekonomicznej w ogóle ruszyć bez tego spotkania. Czyli w ogóle nie wiedziałabym nic. Po tym spotkaniu, tym bezpośrednim spotkaniu, mówimy o tej pierwszej części, oczywiście wiedziałam, że trzeba zrobić zyski, straty, pasywa, aktywa. Wcześniej o tym nie wiedziałam. Wcześniej nie wiedziałam z czego się składa taki biznesplan, tak w ogóle nic kompletnie. Oczywiście część teoretyczną wiadomo, że pan Marciniak nie jest w stanie zrobić mojej części teoretycznej, bo to nie jest jego temat. On jest tylko w stanie mnie nakierować pod względem punktów, co tam powinno być. Także jeżeli oczywiście bym знаła te punkty, to sama wcześniej też byłabym w stanie to zrobić. Natomiast tabelkę sama nie



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

byłabym w stanie ułożyć. Są pewne szablony też prawda, które zostały nam przesłane, czyli uzupełnialiśmy tylko i wyłącznie pewne części. A już formuły odpowiednie liczyły wszystko. Natomiast nie wiedziałabym z czego się składa bez spotkania.

Zagadnienia ekonomiczne? Tak, te finansowe związane właśnie z tym, żeby oszacować potrzebny nakład. Tak, tak. Więc tutaj jest ta trudność w pewnym rozumowaniu, prawda. Kwestia netto, kwestia brutto, ta kwestia przychód, obrót. To są rzeczy, które właśnie musiałem dostać wytyczne, jak należy tutaj swoje usługi wprowadzać w cały ten system, żeby te liczby nam się zgadzały. Żeby to chodziło o te liczby, o które nam chodzi. A nie, że zapomnieliśmy o jakimś VAT, czy zapomnieliśmy o jakimś brutto i tak dalej. Także tutaj raczej bym tego nie przeskoczył bez konsultacji z finansistami.

Badane osoby wskazują na trudności związane z ewentualną koniecznością samodzielnego zmagania się z pracami nad tworzeniem biznesplanu. Największym problemem w ramach tworzenia go nastroczyły naukowczyniom/naukowcom kwestie stricte finansowe. Badani przyznają się do niewiedzy obejmującej w zasadzie większość zagadnień, których znajomość jest niezbędna do stworzenia biznesplanu. Rozmówczynie/rozmówcy cytowani powyżej bez kokieterii twierdzą, że bez wsparcia doradców „nie podjąłabym się” czy „bym tego nie przeskoczył”. Nie ma zatem wątpliwości, że ten element opisywanego modelu wsparcia jest jak najbardziej zasadny.

Odpowiedź na pytanie sformułowane na początku niniejszej części opracowania dotyczące modelu wsparcia nabiera coraz bardziej wyraźną formę w świetle kolejnych danych. Spotkania z ekspertami powodują, że badane osoby zyskują wiedzę na temat funkcjonowania ewentualnego przedsięwzięcia biznesowego powstałego w oparciu o wyniki badań naukowych. Respondentka cytowana poniżej wskazuje, że konsultacje z ekspertami zmusiły ją do tego by podjąć rzeczową, odpowiedzialną refleksję nad własnym projektem.

Natomiast spotkanie na pewno z panem Wielochem i panem Dawidem to takie inne spojrzenie jakby takie bym powiedziała, bardziej to czego ja do tej pory tak nie miałam, takie w zasadzie pro finansowe spojrzenie na taki pomysł. Zaczy pod kątem czy to nam się opłaca czy się nie



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

opłaca. Czy to będzie jakby pod tym względem finansowym? Ja pracując na uczelni siłą rzeczy tak bardziej tak patrzyłam koncepcyjnie, coś do nauki. A tu jest takie praktyczne czy ludzie to kupią czy nie kupią. To mi się podobało. Podobało mi się to, że mogłam zobaczyć jakby też taki rzetelnie przygotowany kompletny biznesplan. Bo nigdy nie musiałam go przygotowywać. Także to dla mnie też jest na pewno taka wartość dodana z tego spotkania. Jak się buduje taki biznesplan? Te części finansowe to siłą rzeczy nie były dla mnie nowe. Natomiast ten taki opis, ta analiza SWOT to było takie jakby rzeczywiście też taka chwila do zastanowienia się nad tym nad czym się pracuje.

Rozmówczyni jest zadowolona z przebiegu i efektów spotkań z ekspertami. Jest zadowolona z tego, że podjęła refleksję nad proponowanym rozwiązaniem z przyjęciem perspektywy ekonomicznej. Dotychczas taka perspektywa była dla niej zupełnie nieznaną, dzięki wspólnej pracy z doradcami została zaznajomiona z podstawowymi elementami ekonomii, które z punktu widzenia jej przyszłej pracy pozaakademickiej są niezbędne. Wydaje się, że taki punkt widzenia wskazuje na potrzebę rozmówczyni w tym by w możliwym zakresie czuć się podmiotem w tej ewentualnej relacji z biznesem. Bez podstawowej wiedzy ekonomicznej, taka postawa byłaby niemożliwa. Wykluczałaby naukowczynie/naukowców poza kręgi decyzyjne. Jej decydencka rola byłaby marginalna. I jak sugerowałam wcześniej takie rozwiązanie najprawdopodobniej prowadziło do wzmożenia wzajemnych środowiskowych animozji.

Zasadność takich wniosków potwierdzają słowa jednego z badanych, który ma już za sobą doświadczenie współpracy z biznesem.

Znaczy taki uproszczony myślę, że dałbym radę. Ale bardzo uproszczony. To, co jest tam, to absolutnie bym się tego nie podjął. Zresztą myślę, że nie po to jesteśmy. Wydaje mi się, że tutaj wystarczy, że mamy ogólnie jakiś zarys tego, co powinniśmy wiedzieć, co ująć, czego nie ująć. Natomiast od reszty są fachowcy.

Ze słów badanego mężczyzny wynika, że orientacja w zagadnieniach ekonomicznych jest potrzebna. Dzięki temu byłby w stanie sformułować prosty biznesplan. Być może



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

niewystarczający na potrzeby zainicjowania rzeczywistej działalności, ale jednak wskazujący na to, że naukowczynie/naukowiec nie musi być ignorantem w kwestiach ekonomii. Zwłaszcza jeśli dotyczą one rozwoju i przyszłości przedsięwzięcia powstałego w oparciu o jego własny pomysł i badania naukowe. Rozmówca wskazuje jednocześnie na to, że w kwestiach wymagających podjęcia bardziej zaawansowanych prac i podjęcia wiążących decyzji warto zaufać fachowcom, którzy mają szeroką wiedzę ekonomiczną.

Zbierając zatem powyższe sugestie i dane znowu wyłania się optymalna istota modelu wsparcia naukowczyń/naukowców pragnących zainicjować własną działalność komercyjną. Model ten uwzględnia potrzeby akademików związane z uwolnieniem ich od nadmiaru pracy i odpowiedzialności za prace z zakresu ekonomii (czy też prawa) przy jednoczesnym zachowaniu ich podmiotowości i decyzyjności. Jest to jednak możliwe jedynie w sytuacji gdy naukowczynie/naukowcy nie są zupełnymi dyletantami w kwestiach ekonomii (i prawa). By uniknąć tego niechcianego dyletantstwa konieczna jest wspólna praca akademika i doradcy a także minimalny wysiłek naukowczynie/naukowca ukierunkowany na poznanie elementarnych zagadnień wyjaśniających prawe i ekonomiczne warunki funkcjonowania przedsięwzięcia typu spin off/out. Potrzebę takiej wiedzy obrazują słowa jednej z naukowczyń.

Mimo, że było bardzo dużo tych tabel, to pokazał mi te, które rzeczywiście powinny mnie interesować, żebym gdzieś tam nie zaginęła w gąszczu informacji. No i na tej podstawie dzisiaj byłam w stanie odpowiedzieć inwestorom na niektóre pytania. Chociaż ja nadal czuję, że tam gdzieś, to po prostu nie jest moja działka. W kwestii spółki, to raczej wolałabym, żeby ktoś inny się tym zajął. Chociaż wiadomo, że chciałam też mieć na ten temat jakąś wiedzę, żeby też to kontrolować w jakiś sposób. Więc kwestia finansowa jak najbardziej.

Rozmówczyni deklaruje, że chce mieć wiedzę na temat zagadnień ekonomicznych odnoszących się do jej projektu by, jak to sama określa, kontrolować to co ma miejsce w ramach jego realizacji. W świetle takiego oświadczenia wypracowany i zaproponowany przez wnioskodawcę model wsparcia naukowczyń/naukowców ma uzasadnienie i zdaje się przybierać formę optymalną z punktu widzenia potrzeb i oczekiwań



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

uczestniczek/uczestników. Umożliwia bowiem zachowanie komfortu akademików wchodzących czy pragnących wejść w świat biznesu. Wspiera bowiem ich wiedzę w zakresie ekonomii i prawa, nie obciążając jednocześnie koniecznością biegłego i eksperckiego poruszania się w meandrach tych nowych dla nich dziedzin.

Podsumowując niniejszą część rozważań warto wskazać dodatkową wartość spotkań doradczych, o której mówi jeden z rozmówców.

Jeżeli chodzi o biznesplan, ja nie miałem do czynienia z tak zaawansowanym biznesplanem, w związku z tym cała ta część obliczeniowa, to znaczy ja sobie zdaje sprawę jak wygląda budżet, jak wyglądają przepływy pieniężne, ale wielu z tych wartości, żeby je obliczyć, musiałbym postudiować trochę. A tutaj nie dość, że dostałem gotowy arkusz, który to wszystko robi automatycznie, to jeszcze na dodatek potem to wszystko zostało sprawdzone, te rzeczy jeszcze tam wzięte pod uwagę, typu zusy, nie zusy, co z punktu widzenia osoby, która nie zajmowała się nigdy przedsiębiorczością to jest w ogóle czarna magia. A teraz to wszystko mam, mam narzędzie, które pozwoli mi jakby wykorzystać to w innym przedsięwzięciu gdyby zaistniała taka konieczność. No i nauczyłem się. Może jest jeszcze sporo do uczenia się, ale sporo już się nauczyłem w tym względzie. Także wydaje mi się, że jeżeli chodzi o biznesplan, to jest ten taki najważniejszy element tego wszystkiego. Bo teraz w zasadzie na tej podstawie mogę każde przedsięwzięcie zrealizować.

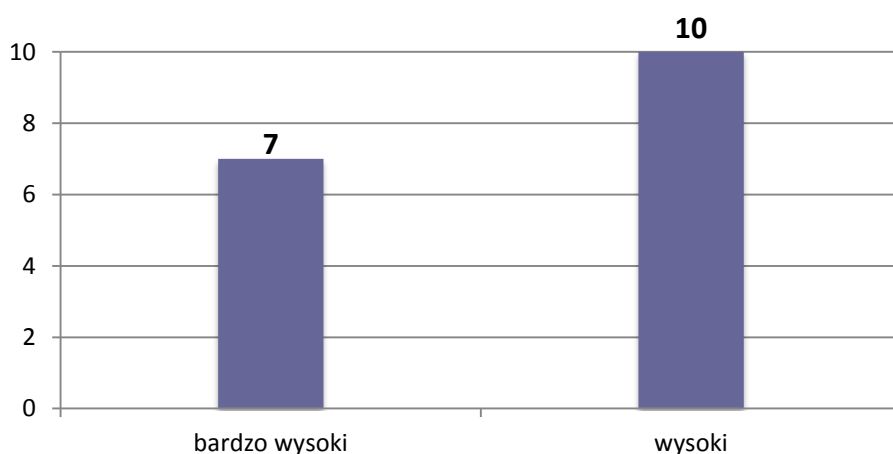
Rozmówca jest zadowolony z powodu poniesienia swoich kompetencji w zakresie tworzenia biznesplanu. Określa i wymienia szereg korzyści, jakie wiążą się z jego uczestnictwem w Projekcie. Wśród nich obok pozyskania wiedzy o elementach składowych biznesplanu oraz świadomości wielowątkowości wynikającej z prowadzenia działalności gospodarczej wskazuje na materialny, pragmatyczny wymiar spotkań z doradcami. Biznesplan jest tworzony na potrzeby Projektu i odnosi się do określonego przedsięwzięcia. Niemniej jednak w perspektywie rozmówcy praca nad jego powstaniem a także materialne, dowodowe świadectwo tych prac (gotowy, opracowany biznesplan) są świetną bazą do tworzenia nowych, kolejnych dokumentacji, gdyby zaistniała w przyszłości taka potrzeba.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zakończone spotkania i kontakty z doradcami stanowiły właściwy moment do zadania uczestniczkom/uczestnikom Projektu pytania o ocenę poziomu przygotowania i dopracowania ich indywidualnej dokumentacji przedsięwzięcia. Ocena świadomości własnych kompetencji i możliwości na tym etapie Projektu była bardzo ważna gdyż wskazywała, w jakim stopniu spotkania z ekspertami wpłynęły na tempo pracy przy tworzeniu biznesplanu.

Wykres 16. Samoocena poziomu przygotowania i dopracowania dokumentacji przedsięwzięcia



źródło: opracowanie własne, n=17

Każdy z uczestników Projektu ocenił, iż poziom przygotowania i dopracowania biznesplanu w danej chwili znajdował się na poziomie wysokim (10 wskazań) bądź bardzo wysokim (7 wskazań). W związku z tym należałoby ocenić, że spotkania z doradcami w ramach Projektu niewątpliwie przyczyniły się do podniesienia poziomu wiedzy i umiejętności naukowców/naukowców.

Odnosząc się po raz kolejny do pytania o optymalny model wsparcia zdaje się, że w przypadku omawianej grupy odbiorców wyśrodkowanie w zakresie obciążenia nową wiedzą i umiejętnościami jest jak najbardziej pożądane. Bowiem, jak już wskazałam wcześniej, daje naukowcom/naukowczynom wiedzę będącą narzędziem do sprawowania współodpowiedzialności za toczący się proces rozwoju firmy, z drugiej zaś strony wsparcie



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

eksperckie powoduje, że gros prac jest w rękach osób fachowo przygotowanych do ich efektywnej realizacji. Wiedza choćby w elementarnym wymiarze daje naukowczyniom/naukowcom poczucie podmiotowości. Proponowany model nie zwalnia ich z odpowiedzialności za powodzenie projektu, ale też nie zostawia ich samych w nowej dla nich przestrzeni ekonomicznej i prawniczej. Wydaje się, że rezygnacja z któregośkolwiek elementu może działać na niekorzyść modelu. Ignorancja naukowczyń/naukowców może rodzić ich niepokoje, niesnaski i podsycać brak zaufania, które są inhibitorami rozwoju i powodzenia ewentualnego przedsięwzięcia biznesowego opartego na pomysle naukowym. Z drugiej zaś strony odebranie szansy uzyskania doradztwa ekspertów sprawia, że naukowczynie/naukowiec pozostawiony sam sobie będzie musiał zapoznać się z nowymi dla niego/jej dziedzinami wiedzy, na co najpewniej nie ma ani czasu, ani ochoty – sprawia, że marzenia i wizje o innowacyjnej gospodarce spełzną na niczym.

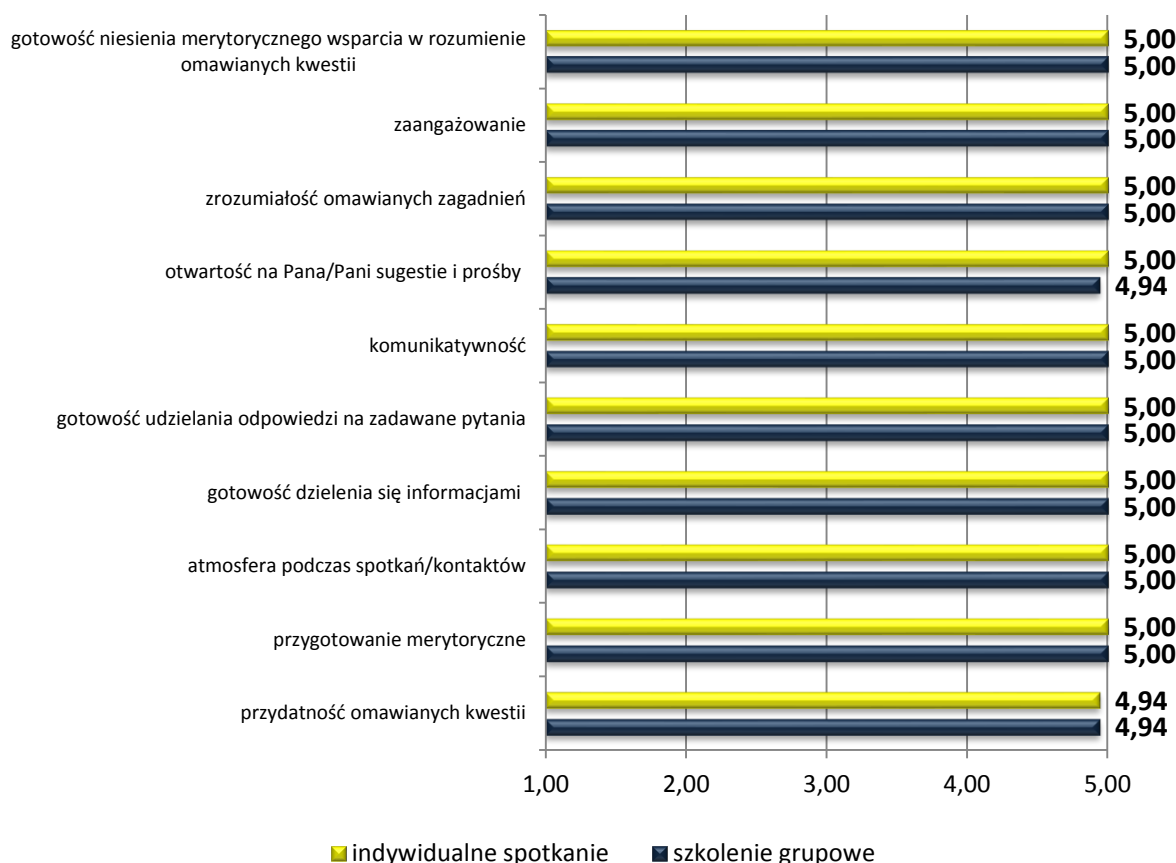
3.3.4. Wartość doradztwa w zakresie prezentacji biznesowej w perspektywie potrzeb i oczekiwań uczestniczek/uczestników projekt

Jedną ze specjalistek/doradczynią w Projekcie była pani Agnieszka Ciesielska-Makarowska. Jej głównym zadaniem było przygotowanie uczestniczek/uczestników do prezentacji posiadanych innowacyjnych pomysłów przed rzeczywistymi inwestorami. Spotkania ze specjalistką miały charakter szkolenia grupowego oraz indywidualnego spotkania. Ocenione zostały obie formy kontaktu specjalistki z uczestniczkami/uczestnikami.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Wykres 17. Ocena indywidualnych konsultacji oraz szkolenia grupowego ze specjalistką
Agnieszka Ciesielską-Makarowską



źródło: opracowanie własne, n=17

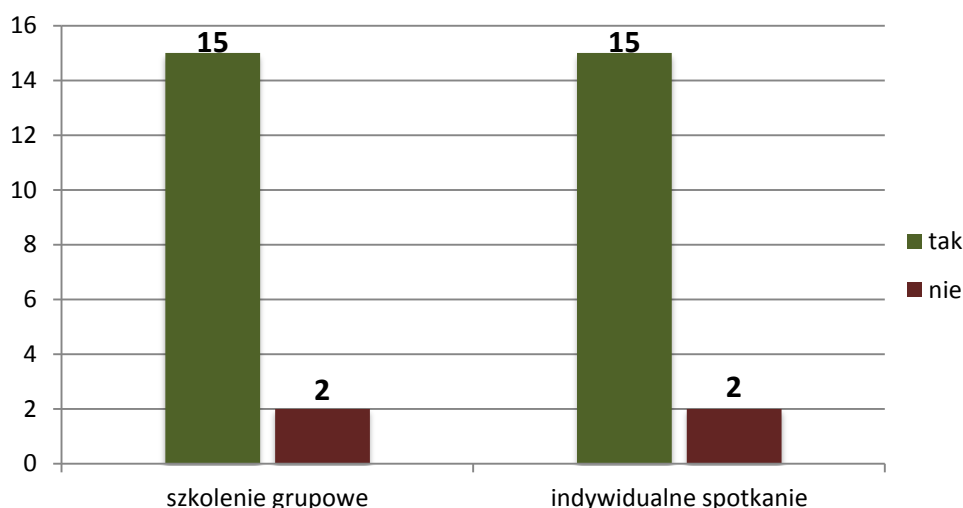
Przyznane oceny specjalistce od prezentacji świadczą o tym, że każda osoba korzystająca z tej formy wsparcia ceni sobie bardzo wysoko pracę wykonaną przez panią Agnieszka. Niemalże każdy element jej pracy został oceniony przez badanych na najwyższą możliwą ocenę. Jedyne przydatność omawianych kwestii podczas spotkania indywidualnego oraz grupowego (średnia ocen 4,94) oraz otwartość na sugestie i prośby w trakcie trwania szkolenia grupowego (średnia ocen 4,94) nie otrzymały maksymalnych ocen.

Badani zostali następnie zapytani o chęć dalszych udziałów w szkoleniach indywidualnych i grupowych z zakresu przygotowania prezentacji pomysłu przed inwestorem. Ich opinie w tym temacie przedstawione zostały na poniższym wykresie.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Wykres 18. Deklaracja chęci udziału w większej ilości szkoleń z zakresu przygotowania prezentacji



źródło: opracowanie własne, n=17

Zdecydowana większość uczestniczek/uczestników przyznała, iż warto brać udział w kolejnych szkoleniach, których tematyka związana jest z przygotowaniem prelegenta do wystąpienia ze swoim pomysłem biznesowym przed potencjalnym inwestorem. Z kolei dwóch badanych jest zdania, iż ze szkoleń z omawianego zakresu w przyszłości nie skorzysta.

W wywiadach badane osoby podkreślały zaangażowanie i profesjonalizm trenerki. Spotkania z nią miały dodatkowy walor związany z dowartościowaniem i zmotywowaniem naukowców/naukowczyń. Poniżej znajduje się analiza spotkań z panią A. Ciesielską-Makarowską w perspektywie, jaka wyłania się z wywiadów z badanymi.

Naukowczynie/naukowcy biorący udział w Projekcie mieli okazję dwukrotnie spotkać się z trenerką przygotowującą do prezentacji biznesowej. Pierwsze spotkanie odbywało się w grupie, drugie polegało na indywidualnych konsultacjach. Zakres tematyczny tych spotkań mógł budzić wątpliwości ze względu na to, że uczestniczki/uczestnicy Projektu są praktykującymi od lat wykładowcami, którzy na co dzień pracują wykorzystując do tego prezentacje. Mimo tego doświadczenia badane osoby jednogłośnie stwierdziły, że spotkanie z trenerką było potrzebne i wartościowe.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Prezentacje chlebem powszednim. Powiem tak. Jeżeli prezentacje są chlebem powszednim, to jest to rutyna. Zmieniają się chociażby środki przekazu tych prezentacji. Kiedyś pracowaliśmy na rzutnikach, na slajdach. Teraz mamy prezentacje w power point - cie i tablice multimedialne. Więc to ciągle trzeba się po prostu rozwijać. Nie można wpaść w rutynę i tylko na jednym schemacie po prostu zatrzymać.

Jako nauczyciel akademicki to tworzenie prezentacji nie stanowi dla mnie jakiegoś problemu czy to technicznego czy to jakiegoś tam estetycznego. Ten rodzaj konkretnej prezentacji. Natomiast tu właśnie ma pan rację. To jest specyficzny rodzaj prezentacji. Tu chodzi o pewnego rodzaju sprzedaż pomysłu, produktu, usługi. I tutaj bardzo ważne są te rzeczy, taka tajna wiedza można powiedzieć dotycząca psychologii biznesu. Dotycząca właśnie różnych chwytów psychologicznych, które można świetnie wykorzystać właśnie wzbudzając zainteresowanie, zaskakując. To są rzeczy, które powiedzmy bez profesjonalnej pomocy, takiej właśnie jak udziela pani Agnieszka to myślę, że nikt by sam nie wymyślił.

To nie ma przełożenia. Powiem tak, to nie ma przełożenia, ponieważ ja, mimo, że mam siedemdziesiąt pięć publikacji, że prowadziłam prelekcje że na szkoleniach polskich, międzynarodowych, prowadziłam występy na kongresach, na spotkanie z panią Agnieszką czekałam i dowiedziałam się bardzo wielu rzeczy. I to ma się tak naprawdę nijak do tego, co my tam gdzieś. To jest jak z jazdą samochodem, że jak ktoś sam jeździ i sam się uczy, to tak, on się nauczy. A potem jedzie na kurs, okazuje się, że wszystko robił źle i trudno gdzieś wyprzeć te stare, złe nawyki. U mnie było dokładnie tak samo, że mi się wydawało, że trzeba było ręce tak trzymać, pani Agnieszka od razu to wyśmiała, powiedziała, że nie ma co się stresować, że trzymamy ręce jak nam jest wygodnie, żeby gestykulacja nie była nie wiadomo jaka. A to już ma duże znaczenie. Bo jak się mówi do ludzi, to trudno opanować wszystko. Opanować ręce, drżenie, to jak się stoi, czy ktoś się buja, czy nie buja, jak się mówi, jakim tonem. Więc dla mnie ta lekcja była bardzo wartościowa.

Respondentki/respondenci pomimo doświadczenia w pracy wykładowcy nie mieli żadnych zastrzeżeń, co do wartości i zasadności wprowadzenia zajęć z zakresu prezentacji



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

biznesowej. Potrzebę zajęć z omawianego zakresu argumentowali tym, że po prostu należy się rozwijać i nie popadać w odrętwienie czy rutynę. Bazowanie na zassanych, wypracowanych schematach nie jest wskazane, zwłaszcza w przypadku naukowca/naukowczyni pełniących dodatkowo funkcje dydaktyczne. Rozmówca wskazuje także na konieczność podążania za nowościami np. technologicznymi. W jego opinii zajęcia z zakresu prezentacji są jak najbardziej właściwe dla tej grupy odbiorczyń/odbiorców. Opinie takie podzielały wszystkie badane osoby, które w samych superlatywach wyrażały się na temat omawianych zajęć.

To już jest w ogóle taki gwóźdź, to jest taka wisienka na torcie tego Projektu. I jest bardzo potrzebne. Bo przede wszystkim mamy możliwość, zwłaszcza te grupowe, to jest tak, że poznajemy grupę, tak się składa, że ja większość osób, część z tych osób znam z pracy. Ale poznajemy ich po myśli, podejście do pomysłu, możemy czerpać z ich doświadczenie nawet. Jak każdy nawzajem się przedstawiał, czy oceniał swój projekt, przedstawiał różne strony tego projektu, to nawet sam sposób formułowania tych plusów i minusów, to też jest taka nauka dla nas, tak. Uczymy się wzajemnie na swoich własnych doświadczeniach, więc jak najbardziej. Na początku, no jest taki opór czasami, tak. Pani Agnieszka miała problem, najpierw dwóch Panów zgłosiło się, a potem musiała typować, bo tak każdy po prostu czekał. To jest takie wzajemne obserwowanie siebie nawzajem. Natomiast te indywidualne też jak najbardziej jest potrzebne. Bo wtedy pracujemy tylko nad moim projektem. I pani Agnieszka mówi na przykład to, to, to jest fajne, to proszę zmienić, proszę przynieść proszek, proszę mówić wolniej. Więc takie indywidualne jak najbardziej są takim dopełnieniem tej wisienki na torcie, więc jak najbardziej uważam, że to jest potrzebne.

Badane osoby uznają zajęcia z trenerką prezentacji za niezwykle interesujące doświadczenie. Dzięki niemu mogli poznać się, obserwować siebie nawzajem i uczyć sztuki prezentacji stając w pozycji odbiorców. Rozmówca cytowany powyżej jest zadowolony zarówno z grupowej formy spotkań, jak i indywidualnych. Jest zdania, że każda z tych form wnosi inne wartości dla odbiorczyń/odbiorców. Grupowe spotkania dają szansę zaistnieć w grupie innych osób połączonych ideą komercjalizacji, spotkania indywidualne są intensywną



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

pracą nad własną prezentacją. Trenerka wskazuje indywidualne, jednostkowe uchybienia czy błędy, które sugeruje naprawić. W opinii badanych osób omawiane zajęcia mają ogromną wartość, trudną do przecenienia tym bardziej chyba, że pomimo dużego doświadczenia w przygotowywaniu prezentacji i ich wykorzystywaniu w działalności zawodowej niewiele osób spośród badanych wspominało o tym by kiedykolwiek uczestniczyli w procesie edukacyjnym ukierunkowanym na wspieranie i rozwijanie umiejętności wystąpień publicznych i prezentacji czy autoprezentacji. Ich wypowiedzi zdają się potwierdzać tę obserwację, bowiem wiele osób z zachwytem niemal wskazywało na konkretne uwagi trenerki, które warto uwzględnić w trakcie prezentacji.

No tak. Ale było parę takich rzeczy, na które nie zwracam uwagi, bo robimy to już tak, no wiadomo, że my tych prezentacji robimy na pęczki. I już mamy jakieś tam swoje. Na takie drobnostki zwraca uwagę, które bardzo fajnie działają, ale na które ja na przykład nie zwracałem uwagi. Nie wiem, typu kolor czcionki, że coś ma być wyśrodkowane. Tego typu drobne, drobne, naprawdę drobne uwagi, ale tak trafne. Naprawdę świetne. No i prowadziła super.

I współpraca potem, czy też z Panią Agnieszką, z trenerem naszym, bardzo sympatyczna i też uważam efektywna. Ważnego? Niewątpliwie właśnie to, co wspomniałem, czyli że dała nam dobre wyobrażenie co nas czeka, jak to będzie wyglądało. A oprócz tego poprawiła pewne błędy, które popełnialiśmy. Dzisiaj chyba nie popełniłem, tak mi się wydaje.

To były błędy, że na przykład poprawiałem się. Coś chciałem lepiej powiedzieć albo potrafiłem jakiegoś zwrotu użyć o negatywnym wydźwięku, prawda. Także raczej tego unikałem. Poza tym pod wpływem jakby oceny pani Agnieszki również tam troszeczkę zmieniłem układ prezentacji. I myślę, że ma rację i to właśnie wzbudziło zainteresowanie, i ułatwiło odbiór, i tak dalej, i tak dalej.

W jaki sposób ułożyć swoją prezentację, harmonogram prezentacji. Myślę że tak, jak najbardziej tak. Myślę, że to pozwala zwrócić uwagę na takie szczególne etapy prezentacji.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Co powiedzieć, czego nie mówić, co ukryć, jakie ewentualnie mogłyby być pytania inwestora? Na co się przygotować i tak dalej. Myślę, że tak, jak najbardziej pani Agnieszka bardzo kompetentna.

Myślę, że bardzo duża. Jest to osoba, która widać, że jest profesjonalistką. Zna nowe, aktualne trendy w jaki sposób powinny prezentacje być tworzone. W jaki sposób sprzedać pomysł, sprzedać siebie. Widać ma duże doświadczenie w tym zakresie. Dużo cennych uwag z jej strony.

Czytając powyższe wypowiedzi wydaje się, że badane osoby rzeczywiście nie miały wcześniej szansy poznać tajniki sztuki prezentacji. Uwagi trenerki były dla nich i zaskoczeniem i ciekawostką. Nie kryli się z tym, że na szereg różnych rzeczy nie zwracali uwagi. Dopiero sugestie trenerki uzmysłowiły im np. negatywny wydźwięk niektórych zwrotów, sformułowań czy słów, znaczenie estetycznej strony prezentacji multimedialnej, znaczenie koloru i ilustracji, sens tworzenia prezentacji i jej etapy.

Rozmówczynie/rozmówcy byli zadowoleni, że spotkanie z trenerką miało formę pracy grupowej. Podkreślali, że takie doświadczenie tuż przed rzeczywistą prezentacją miało głęboki sens, bowiem dzięki temu mogli skonfrontować się i swój sposób prezentacji pomysłu z osobami nie znającymi dziedziny nauki, w której oni są z kolei ekspertami. W związku z koniecznością grupowego zaprezentowania pomysłu zetknęli się z sytuacją w jakiejś mierze analogiczną do prezentacji biznesowej, w której to odbiorcy nie stanowili eksperckiego gremium rozumiejącego najbardziej nawet zawiłe zwroty naukowe z zakresu określonej dziedziny naukowej. Takie zadanie dało rozmówczyniom/rozmówcom asumpt do przemyśleń na temat rzeczywistej prezentacji przed inwestorami.

Z mojej perspektywy ja, że tak powiem, żyłem do tej pory prezentacją. Ja jestem z dziedziny informatyki w związku z czym jakby moja cała wizja czy całe moje pole widzenia było ograniczone do informatyki. A przez to, że mogliśmy się spotkać z ludźmi z ekonomii, budownictwa, z weterynarii, z rachunkowości, z nauk o żywności, to trochę poszerzało pole widzenia. Poza tym pozwalało nawiązać pewne także kontakty między sobą. Bo ktoś



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

powiedzmy chciałby wykorzystywać moją usługę, w jakiś sposób, o którym ja nigdy bym nie pomyślał. Tutaj na przykład jedna z osób przygotowała usługę obliczania naprężeń i tak dalej, i tak dalej, w związku z czym tutaj się żeśmy zgadali.

I dzisiejsza prezentacja jakoś też coś takiego. Coś nowego, spotkanie się z osobami w zasadzie, z którymi tak na co dzień my nie mamy do czynienia. Takie inne podejście, inne nastawienie. Także też takie wyzwanie lekkie z taką potem jakąś satysfakcją, że się przez to przeszło.

Myślę, że jak najbardziej, bo jednak nasza rola to jest taka, żeby przed inwestorami występować, w związku z tym jak najbardziej zajęcia w grupie, w której musimy właśnie przedstawić swoje pomysły, w której czujemy ten wzrok na sobie osób i tak dalej na pewno nas przygotowuje w dużej mierze do tego, co ma się dalej dzieć prawda. Do tego spotkania z inwestorami.

Tym bardziej, że wczoraj były ćwiczenia dla różnych osób, czyli mogłam się zapoznać się z różnymi pomysłami na prezentowanie swojego pomysłu, swojego projektu. Także jak najbardziej było to trafione.

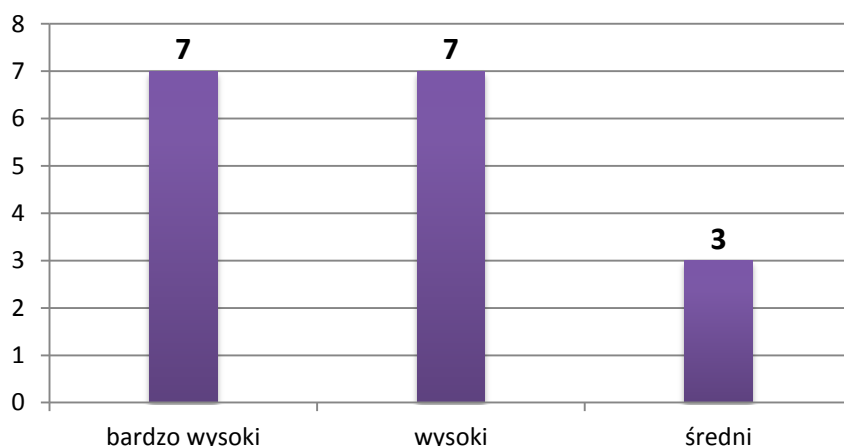
Przede wszystkim dlatego, iż pani Agnieszka po prezentacji dawała takie przykładowe pytania, które może zadać inwestor prawda. Ja tego oczywiście nie wiedziałam, tak. Albo mogłam też pierwsze, co było na pierwszym spotkaniu grupowym mogłam przedstawić mój pomysł osobom, które nie są związane z tematem. I zobaczyć na ich twarzach czy zrozumieli czy też nie zrozumieli. Bo to jest tak jak mówię, jak z dziećmi prawda. Bo to jest taki temat, który jest trudny, prawda. I jak już było wiadomo, że to jest dobry sposób mówienia, bo większość zrozumiała, czyli jakoś się tam uśmiechała, a więc to znaczy, że to jest dobra droga, tak.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Każda osoba prezentująca swój innowacyjny pomysł przed gronem inwestorów została poproszona o subiektywną oceną poziomu własnego przygotowania do tego wydarzenia. Odpowiedzi przedstawione zostały na poniższym wykresie.

Wykres 19. Samoocena przygotowania do prezentacji przed inwestorem



źródło: opracowanie własne, n=17

Zdecydowana większość uczestniczek/uczestników przed swoim egzaminem oceniła swoje przygotowanie do niego na poziomie wysokim (7 wskazań) bądź bardzo wysokim (7 wskazań). Jedynie trzy osoby przyznały, że w danym momencie odczuwały, iż ich kwalifikacje do rozmowy z inwestorami znajdowały się na średnim poziomie.

Zastanawiając się nad zgodnością określonych elementów modelu wsparcia naukowców/naukowczyń pragnących komercjalizować wyniki badań własnych z ich oczekiwaniami można stwierdzić, że także w zakresie szkoleń dotyczących prezentacji biznesowej wnioskodawca trafił w potrzeby odbiorczyń/odbiorców. Badane osoby były pewne co do tego, że wzmocnienie ich kompetencji dotyczących wystąpień publicznych było ważne i potrzebne. Są zadowoleni, że zyskali wiedzę na temat sztuki prezentacji, bowiem pomimo dużego doświadczenia w tym zakresie informacje uzyskane od trenerki były dla nich nowe i zaskakujące. Ten element wsparcia jest zatem także rekomendowany przez badane osoby.



4. Proponowany model wsparcia naukowców/naukowcyń oraz wypracowane narzędzia w percepcji potencjalnych użytkowników

Zamiarem wnioskodawcy jest szeroka implementacja wypracowanych produktów w środowisku Warmii i Mazur. W fazie testowania instytucje będące potencjalnymi ich użytkownikami mogły zapoznać się ze specyfiką i warunkami stosowania określonych narzędzi m.in. (platformy e – broker czy procedury kompleksowego modelu wsparcia). W ramach ewaluacji przeprowadzono badania z jednostkami będącymi potencjalnymi użytkownikami opracowanych narzędzi, które zostały zaznajomione i którym szczegółowo przedstawiono rzeczne produkty. Odnosząc się do postawionych pytań badawczych interesującą kwestią jest ocena proponowanych rozwiązań oraz określenie możliwości ich zastosowania w codziennej pracy badanych instytucji. Dane zaprezentowane poniżej pochodzą z wywiadów prowadzonych z przedstawicielami trzech instytucji testujących proponowane rozwiązania. Wywiadów udzieliły 4 osoby (3 kobiety, 1 mężczyzna), które reprezentowały park technologiczny, uczelnie oraz instytucje otoczenia biznesu.

4.1. Wartość i zasadność kompleksowego modelu wsparcia naukowców/naukowcyń w recepcji potencjalnych użytkowników

Rozmówczynie/rozmówcy odnosząc się do kompleksowego modelu wsparcia naukowców/naukowcyń z aprobatą i zainteresowaniem wypowiadali się o efektach, jakie przynosi w przypadku wnioskodawcy. Jeden z respondentów zwraca uwagę, na to, że idea Centrum jako miejsca, w którym skupia się pewien potencjał kompetencji jest niezwykle cenna. W jego odbiorze stworzenie przestrzeni działającej w świadomości ludzi, jako miejsce łączące świat nauki z biznesem jest potrzebne. Mówi o tym z zapałem i entuzjazmem. Widzi rolę Centrum, ale także Parku Technologicznego, które reprezentuje jako katalizatora innowacyjności. Będzie to możliwe poprzez powstanie przestrzeni zarówno materialnej, jak i wirtualnej sprzyjającej budowaniu relacji nauki z biznesem. Z jego słów wynika, że taka nisza musi być zapełniona by pożądana kooperacja na rzecz gospodarki innowacyjnej stała się realna.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

To znaczy jest on potrzebny na akcję, natomiast ja zakładam, że my chcemy działalność inkubatora również w tym zakresie rozwijać, zresztą rozmawiamy o tym. Bo tak jak tutaj rozmawialiśmy. Inkubator, to nie mają być mury. To jest pewna platforma wiedzy, umiejętności i kompetencji i networkingu. Czyli z jednej strony ten właśnie świat biznesu, który ma potrzeby. Z drugiej strony ten świat ludzi młodych, którzy kończą studia, szukają swojej przyszłości, jakiejś kariery zawodowej. Nie wiedzą, zastanawiają się co chcą robić. I idąc wyżej, tych naukowców, którzy gdzieś tam się pojawiają. I połączenie tych dwóch rzeczy.(EPT 1)

Nie no, jak najbardziej bardzo się cieszę, że powstała taka właśnie instytucja, która można powiedzieć, doradzi, czy warto inwestować dany produkt w środowisko, czy on się opłaci. Ja na przykład na dzień dzisiejszy nie miałabym takiej możliwości, żeby samemu iść i zrobić taką analizę marketingową. Można powiedzieć, że bardzo się cieszę, że zostałam zaproszona do tego Projektu. (trenerka)

Rozmówczynie/rozmówcy wskazują na potrzebę istnienia instytucji wspierającej osoby zainteresowane budowaniem kooperacji z nauką lub z biznesem. Scalanie działań mających przynieść efekt w postaci kreowania i inspirowania przedsiębiorczości akademickiej w jednej instytucji jest w opinii badanych osób bardzo potrzebne.

Przestrzeń czy miejsce funkcjonujące w świadomości społecznej jako zajmujące się kojarzeniem związków, w których parterami są ludzie ze świata nauki oraz ludzie ze świata akademii jest w odbiorze badanych osób pomocne. W tym kontekście badane osoby szczególnie pozytywnie wypowiadały się o formach pracy proponowanych w ramach modelu. W ich mniemaniu taki sposób wsparcia jest indywidualną, ukonkretnioną pracą na realnych pomysłach innowacyjnych.

I niezbędnym ogniwem, żeby to zadziałało, jest spojrzenie takie rynkowe, biznesowe. A żeby to zrobić, to jednym z narzędzi jest właśnie taka analiza due diligence, pogłębione biznesplany i tak dalej. Więc jak najbardziej, taką w ogóle usługę chcielibyśmy wprowadzić. (EPT 1)



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Praca mająca wymiar przygotowania analiz prawnych czy ekonomicznych a także konkretnych dokumentów niezbędnych do zainicjowania działań spółki typu spin off/out jest w odczuciu rozmówczyń/rozmówców ważnym i wartościowym elementem opisywanego modelu wsparcia. Z wypowiedzi zacytowanej poniżej wynika, że jest to szczególnie istotny etap prac ukierunkowanych na budowanie przedsiębiorczości akademickiej.

Zawsze praca indywidualna musi być. Po szkoleniach, po tej takiej wiedzy teoretycznie, wprowadzającej, tak uważam, że szkolenia tego typu warunki spełniają, to dopiero później praca z tymi ekspertami jak najbardziej tak. Czyli ktoś, przyjrzał się temu pomysłowi, ktoś daje mu szansę, bo widzi jakieś elementy, które można dopracować i tak dalej, przy opiece. To jak najbardziej. Ja mówię, ja się na wszystkim nie znam. A tutaj ta indywidualna praca z opiekunem, z ekspertami jak najbardziej jest konieczna, bym wręcz powiedziała. Bo to później nie pójdzie, tak. Nawet to, że ten element jest taki motywacyjny, że ja muszę coś zrobić, bo ktoś czeka na pewne jakieś moje kroki, żeby można było pójść dalej. A tak, to niestety czasami te pomysły zostają w głowie, bo się tego nie artykułuje. (FIKA)

Ja uważam, że to jest właśnie to, czego potrzeba. Bo to, że ktoś ma pomysł, to wcale nie znaczy, że to jest dobry pomysł, to po pierwsze. A po drugie wcale nie znaczy, że wie co z nim dalej zrobić. Więc takie wsparcie od samego początku, do rzeczywiście właśnie wszystkich tych prawnych rzeczy, finansowych, jak zrobić kosztorys, jak przygotować biznesplan, czy to ma sens, czy to nie ma sensu, czy ja dam radę być prezesem swojej firmy. Bo to jest zupełnie co innego, niż siedzieć gdzieś tam sobie w biurze i dłużyć coś przy swojej maszynie, tak. Także moim zdaniem to jest właśnie to, czego potrzeba. (CIIT)

Respondentka odnosi wartość modelu wsparcia naukowczyń/naukowców do działań o charakterze szkoleniowym. Z jej słów wynika, że proponowany przez wnioskodawcę sposób wspierania akademików ma fundamentalne znaczenie. Wypełnia bowiem lukę w obszarze działań edukacyjnych niwelując lub minimalizując niepewność i niewiedzę naukowczyń/naukowców, w zakresie komercjalizacyjnej drogi. Co więcej, w odniesieniu do aktywności szkoleniowo – wykładowej proponowanej w licznych projektach edukacyjnych,



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

proponuje działania bardziej pragmatyczne, o charakterze jednostkowego, zindywidualizowanego wsparcia ukierunkowanego na tworzeniu rzeczywistych modeli biznesowych. W zawiązku z czym beneficjentki/beneficjenci takiego wsparcia otrzymują nie uogólnioną, teoretyczną wiedzę lecz konkretne umiejętności i doświadczenie.

Badane osoby pokazują, że wszystkie zaproponowane elementy wsparcia są istotne i każde z nich znajduje w ich oczach uzasadnienie.

Znaczy mnie z kolei narzędzia. Ja jestem człowiek, jestem praktyk i ja szukam, podpatruje rozwiązań narzędziowych. Bo teoria, pewne założenia, no ludzie, którzy się zajmujemy tym od jakiegoś czasu, no mniej więcej znamy. Diabeł tkwi w szczegółach i w narzędziach. Jak sformułować, jakich narzędzi użyć, żeby przekonać chociażby tych ludzi, żeby zbudować zaufanie ciekawym pomysłem. Te rozmowy z psychologiem. Jak pytania sformułować, żeby nie zrazić, żeby jak najwięcej wiadomości uzyskać, które ułatwią później dokonanie analizy biznesowej pomysłu. Jak najbardziej. Tutaj widzę takie narzędzia do wykorzystania wprost.(EPT 2)

Rozmówczynie/rozmówcy pozytywnie oceniają wartość opracowanego modelu wsparcia naukowczyń/naukowców. Każdy z nich skupił swoją uwagę na innych elementach, postrzegając je jako szczególnie cenne, potrzebne czy ciekawe. Respondentka cytowana poniżej jest zaintrygowana sposobem jaki model dociera do osób potencjalnie zainteresowanych proponowanym produktem.

No ja to tak mówiłam wcześniej, ta strategia upowszechniania. Czyli jak państwo docieracie do właśnie tych użytkowników, no do klientów tego projektu. Czyli jakie są narzędzia, jak to wygląda, dotarcie do nich, bo fajnie mieć coś, ale trzeba mieć tych użytkowników. To stworzenie platformy, czy stworzenie formularzy oczywiście jest ważne. Ale żeby znaleźć te osoby, które rzeczywiście trafią do Was i skorzystają z tego. (EPT 2)

Wypowiedź przytoczona powyżej wskazuje zatem, że opisywany model może być inspirujący z różnych punktów widzenia. Także sposób upowszechniania czy docierania do



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

grupy docelowej są dla badanych ciekawe i budzą ich szczerze zainteresowanie. Wydaje się, że dla rozmówczyń/rozmówców będących potencjalnymi użytkownikami ważne są także po prostu doświadczenia wnioskodawcy związane z zadaniem budowania współpracy nauki z biznesem.

Żadna z indagowanych instytucji nie wyklucza możliwości korzystania z modelu wypracowanego w ramach Projektu lub jego elementów a nawet zaplecza, sposobu jego realizacji i wcielania w życie zaplanowanych założeń.

Znaczy myślę, że tak, jakby sama fundacja poszukuje też jakiegoś pomysłu i nie wiemy do końca w jakim kierunku iść, co powinno być do końca zrobione. Bo teoretycznie gdzieś tam, coś tam świta w głowie. Ale tak jak powiedziałam, takie elementy dotyczące na przykład samej fundacji. Gdyby ktoś to zweryfikował, z nami popracował, to może by po prostu coś się wykreowało innego, niż do tej pory robiliśmy. Albo na przykład może to by ulepszyło tą pracę, bo to też jest ważne, tak. Kwestia na przykład, czy strategię, którą gdzieś tam próbowaliśmy wymyślić, czy ona w ogóle w dobrym kierunku idzie. Bo ona powinna tak naprawdę już kreować pomysły, a tak nie jest. Więc jak najbardziej uważam, że to jest ok. (FIKA)

Myślę, że tak. W ten sposób byłoby nam łatwiej dotrzeć właśnie do inwestorów i jakoś pokazać tym naszym naukowcom, że jest sens pokazywać to, co zrobili, a nie tylko do szuflady jak to mam wrażenie, że do tej pory cały czas funkcjonuje, chociaż kompletnie tego nie rozumiem. Bo po co coś robić, skoro nie można tego używać? Więc pokazać możliwości. A żeby pokazać możliwości, trzeba samemu je mieć. Trzeba mieć kontakty, trzeba mieć możliwość zorganizowania właśnie jakichś spotkań, eventów i myślę, że od tej strony ta baza byłaby przydatna. (CIITT)

Badane osoby będące reprezentantkami/reprezentantami potencjalnych użytkowników są pozytywnie nastawione do możliwości skorzystania z efektów pracy i doświadczeń wynikających z realizacji opisywanego projektu. W ich odczuciu praca u podstaw obejmująca wieloaspektowe doradztwo w zakresie tworzenia dokumentacji biznesowej jest niezwykle wartościowa. Doceniają oni zwłaszcza charakter i formy pracy zaproponowane w ramach



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

kompleksowego modelu wsparcia naukowców/naukowcy. Indywidualne konsultacje nad rzeczywistymi problemami zgłaszanymi przez akademików podążających drogą komercjalizacji zyskały szczególną aprobatę badanych. Z dużym zainteresowaniem rozmówców/rozmówcy spotkały się także internetowe narzędzia wspierające komercjalizacyjną aktywność naukowców/naukowcy.

4.2. Wartość i funkcjonalność proponowanych narzędzi informatycznych w odbiorze potencjalnych użytkowników

Respondentki/respondenci byli pod dużym wrażeniem e – brokera technologicznego oraz platformy work – flow. W ich odczuciu implementacja zaprezentowanych i zaproponowanych przez wnioskodawcę narzędzi internetowych byłaby bardzo potrzebna. Rozmówcy cytowana poniżej zwraca uwagę na to, że narzędzia umożliwiające samoocenę własnego pomysłu a także jego wstępną konfrontację są szczególnie ciekawe ze względu na to, że trafia, w jej odczuciu, w potrzeby i właściwości akademików. Ich niechęć, nieśmiałość czy nieufność do działań komercjalizacyjnych, może mieć różne podłoże. Możliwość wirtualnego zweryfikowania pomysłu jest bezpieczna z wielu punktów widzenia. Z jednej strony nie naraża na ewentualną czy spodziewaną kompromitację, z drugiej strony do niczego nie zobowiązuje, umożliwia podejmowanie aktywności w tempie uznanym przez akademika za optymalny. Być może, zatem brak nacisku oraz częściowo anonimowy charakter (autoewaluacja) jest czynnikiem ośmielającym do aktywności o charakterze komercyjnym.

Więc myślę, że coś takiego, że mogą sobie sami uzupełnić formularz, nikogo nie pytać o zdanie tylko samemu sobie tam ewaluację zrobić swojego pomysłu. Super, bo może dzięki temu właśnie się odważą i skoro cyferki mówią, że projekt jest dobry, to musi być dobry. Także myślę, że to jest fajny pomysł. A jeżeli będzie ta baza rosła i będą dołączali do niej kolejni inwestorzy, kolejni naukowcy ze swoimi pomysłami i będzie tych eventów coraz więcej. Dla nas to super. (CIITT)



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Jak najbardziej ma sens, tak jak już rozmawialiśmy, widzimy w tym potencjał. Nie ma takich baz danych na rynku Polskim. Może one będą się pojawiać. Szczególnie te bazy, jeżeli chodzi o naukowców i prowadzone badania przez nich. Bardzo ciężko uzyskać dostęp do takich danych, do takich informacji. Uczelnie nie prowadzą tego typu działań, a zapotrzebowanie na to jest ogromne uważam i w tym kierunku powinniśmy iść jak najbardziej. (EPT1)

Największą zaletą tej bazy, czy tego projektu jest to, że to są na zasadzie trochę dobrowolności, więc to uwiarygadnia jakość tych wpisów, które tam są. Bo jeżeli ktoś, naukowiec, wejdzie tam, wpiszę, to znaczy, że on sam z siebie widzi w tym jakiś potencjał i szansę na komercjalizację. Już myśli w ten sposób, o tym projekcie, który tam wprowadza. A nie, że jest to na zasadzie polecenia od rektora, albo kogoś tam od rektora, no to musimy zrobić książkę, to dajcie co tam macie w szufladzie. Bo to jest wtedy mniej efektywne i mniej wiarygodne. (EPT2)

Instytucje, których przedstawicielki/przedstawiciele pytano o odbiór narzędzi wypracowanych w ramach Projektu widzieli dużą możliwość zastosowania zwłaszcza narzędzi internetowych. Zdaje się, że na wyróżnienie zasłużyła platforma e – broker technologiczny, którą badane osoby postrzegają jako pierwszorzędą pomoc do „kojarzenia” ze sobą naukowców i inwestorów czy przedsiębiorstwa. Specyfika proponowanych narzędzi gwarantuje dobrowolność i anonimowość. Jest szansą na to, że osoby szczególnie ostrożne, niepewne skorzystają z tej formy wsparcia. Proponowane rozwiązanie jest tym cenniejsze, że podobne rozwiązania w Polsce nie funkcjonują.

Jego szczególna wartość jest także związana z tym, że e – broker nie tylko jest punktem, w którym może dojść do spotkania dwóch stron potencjalnych kooperantów, ale także, że oferuje bezpośrednią pomoc w rozwoju innowacyjnego pomysłu, poprzez konfrontację jego wartości przez ekspertów.

Tak. Ten kontakt, to jest taka forma promocji, że do osób, wsparcia tej platformy, jest po prostu informacja zwrotna. Jeżeli mamy kontakt z naukowcem, który prowadzi i badania w konkretnym kierunku, zgłasza się do nas, czy właśnie przy okazji realizacji projektu, czy my



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

poszukujemy. Może być taka informacja, że uwaga, jest taki portal, proszę tutaj, po prostu o udzielenie informacji na takiej zasadzie, w momencie, gdy mamy te kontakty, wynikające z działalności naszego Parku. (EPT1)

To znaczy myślę, że to jest też fajne. Przede wszystkim myślę, że to jest ciekawy pomysł, bo czasami jest tak, że ma się pomysł, a nie ma do kogo skierować zapytania, żeby ktoś z boku właśnie pewną rzecz ocenił, zweryfikował pod kątem chociażby właśnie takim eksperckim. Jeżeli będzie taka możliwość i taka usługa świadczona, że nie będzie trzeba szukać po prostu jakiejś tam indywidualnej osoby, a ma się to w jednym miejscu, to myślę że to jest bardzo fajny pomysł. Kolejna rzecz, że tak naprawdę to, o co też dopytywałam, o możliwość jakby reagowania, że nie ma ktoś wrażenie, że gdzieś to tam jest zamrożone i nie wiadomo co się z tym dzieje. Jeżeli jest podgląd, na przykład to poszło do eksperta, tym opiekun się zajmuje. (FIKA)

Możliwość zgłoszenia za pośrednictwem platformy pomysłu do weryfikacji eksperckiej jest oceniane jako pożądane rozwiązanie. Wydaje się, że w odbiorze respondentek/respondentów zyskuje ono uznanie głównie ze względu na duże ułatwienie, jakim jest dla naukowczyń/naukowców, proponowane narzędzie. Możliwość pozyskania informacji zwrotnej od eksperta, szansa monitorowania rozwoju aktywności podjętych nad proponowanym rozwiązaniem, szansa pozyskania wsparcia merytorycznego są w percepcji badanych osób walorem trudnym do przecenienia.

Tak. I to na przykład mi się bardzo podoba. Bo w tym momencie ja wiem, że albo ktoś się tym zajmuje, albo nie. Albo z jakiego powodu na przykład mój pomysł jest niedobry. Bo ta informacja zwrotna czasami jest bezcenna. Bo ona może albo po prostu zaoszczędzić czasu, bo tu pomysł się zaniecha, albo wręcz go poprawi i będzie można dalej po prostu coś z nim robić. (FIKA)

Pozyskanie informacji zwrotnej daje możliwość ulepszenia, poprawienia pomysłu. Proponowane narzędzie stwarza taką szansę. W percepcji jednej z rozmówczyń, jest to ważny



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

aspekt platformy. Inna badana zwraca z kolei uwagę przede wszystkim na aspekt dający możliwość łączenia ze sobą pomysłodawcy i inwestora lub pomysłobiorcy. Obie strony procesu komercjalizacji mogą zatem skorzystać z dobrodziejstw e – brokera, swoistego łącznika kojarzącego ze sobą potencjalnych partnerów.

Więc to jest bardziej na zasadzie takiej, że tą drugą stroną odbiorców są firmy, które potrzebują konkretnego rozwiązania, bo mają w czymś konkretny problem, a nie inwestorów. Nie ma czegoś takiego, nie. Czyli w tym aspekcie byłoby to coś nowego. (CIIT)

No tak, na pewno część z naszych lokatorów byłaby zainteresowana tutaj, bo wiemy, że prowadzą własne badania. Tutaj niektórzy z nich dzierżawią laboratoria też w różnych branżach i na pewno chcą się rozwijać. Są to firmy rozwojowe, więc myślę, że będą chciały skorzystać z takiej platformy. (EPTI)

Proponowane narzędzia i metody wsparcia naukowców pragnących podjąć aktywność o charakterze komercyjnym zyskały aprobatę potencjalnych użytkowników. Wpisują się one w misje podejmowane przez instytucje reprezentowane przez badane osoby. Odpowiadają na ich potrzeby i stanowią potencjalny instrument wykorzystywany w codziennej ich pracy i działaniach.

Znaczy powiem tak. My konsekwentnie od początku istnienia, czyli od trzech lat, rozwijamy się pod szyldem miejsce spotkań nauki i biznesu. Więc tego typu projekty wpisują się jak najbardziej w tą strategię, którą konsekwentnie realizujemy. Sami prowadzimy projekty, również projekty rozwojowo badawcze. Mamy własną kadrę laboratoryjną. Więc jak najbardziej taka platforma jest przydatna. Oczywiście diabeł tkwi w szczegółach, i kwestia stopnia wykorzystania i modelu, który byłby dla nas, uwzględniając lokalizację, środowisko, w którym funkcjonujemy, to wymaga pewnie jeszcze jakiegoś tam dopracowania, czy uszczegółowienia. Natomiast co do zasady, sam projekt i samą platformę odbieramy jako narzędzie, które może nam również pomóc w naszej działalności. (EPTI)



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Rozmówczynie/rozmówcy będący przedstawicielami instytucji potencjalnie użytkujących produkty opracowane w ramach opisywanego Projektu są przekonani o wartości i zasadności ich zastosowania. Ewentualne problemy wynikające z ich wykorzystania zostaną przedstawione w kolejnej części opracowania. W percepcji instytucji użytkujących wypracowane produkty nie ma wątpliwości co do zasadności istnienia Centrum czy użyteczności i funkcjonalności narzędzi internetowych np. e – broker technologiczny.

5. Potencjalne bariery wdrażania modelu w percepcji potencjalnych użytkowników

Badane osoby zainteresowane pomysłami wykreowanymi w ramach Projektu oprócz możliwości ich zastosowania i wartości dostrzegają potencjalne problemy związane z ich implikacją lub efektywnym korzystaniem z nich. Bariery, na które wskazują mają różnorodny charakter od instytucjonalnych po mentalne.

Pierwszym wyróżnionym przez rozmówczynie/rozmówców utrudnieniem w realizacji modelu poza opisywanym Projektem jest niska świadomość potencjalnych partnerów naukowczyń/naukowców związana z potrzebą komercjalizacji wyników badań naukowych. Rozmówca cytowany poniżej twierdzi, że środowisko lokalnych, rodzimych przedsiębiorców mogących stanowić ewentualnych odbiorców ale i inwestorów innowacyjnych pomysłów są oporni na samodzielne poszukiwanie możliwości rozwoju firmy. Chętniej celują w rozwiązania wykorzystywane już u konkurencji. Wolą powielać pomysły niż współuczestniczyć w ich tworzeniu.

Natomiast biorąc pod uwagę doświadczenia, zwłaszcza w naszym regionie, że ten rynek jest bardzo nieświadomy i bardzo taki oporny na innowację, no uważam, że tego typu działalność stymulująca, czy wskazująca nawet, bo firmy sobie nie uświadamiają jakie mają braki i jakie są możliwości. Każdy siedzi we własnym sosie i próbuje gdzieś to rozwiązywać we własnym zakresie. Mam problem, no to szukam gdzieś tam bezpośrednio jakiejś osoby, która przerobiła to, konkurencji, podpatruje, jadę, szukam. I nie dostrzegam możliwości, jakie daje współpraca z nauką, w tym dobrym tego słowa znaczeniu. Też jakby podejście, czy różnice mentalne



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

środowiska przedsiębiorców i środowiska naukowego, to jest, myślę też duża bariera, więc ogromną rolę mają tutaj do odegrania firmy, jak Fundacja Neo Media, czy pochodne. Oraz takie również, jak nasz Park Technologiczny, czyli te instytucje otoczenia biznesu, w których to dochodzi do połączenia tych dwóch światów, tych dwóch różnych mentalności. I poprzez właśnie konkretne narzędzia pokazanie, że to działa. Ogromna praca, rzeczywiście nie zazdroszczę, bo czasami też namawiamy, tak, naukowców, żeby pochylili się nad jakimś tematem, zagadnieniem, które zgłaszają do nas firmy. Bo u nas raczej w tą stronę to działa. I wiemy jak trudno jest znaleźć tą platformę, płaszczyznę porozumienia i zrobić z tego jakiś fajny biznes. (EPT1)

Niechęć świata biznesu czy raczej brak nawyku twórczego rozwiązywania pojawiających się problemów powoduje, że przedsiębiorca z Warmii i Mazur nie zgłasza się do naukowczyń/naukowców z prośbą o współpracę. Chętniej i niejako automatycznie odtwarza zasłyszane, podpatrzone rozwiązania. Staje się przez to tylko imitatorom cudzych rozwiązań. Zadziergnięcie współpracy z akademikami dzięki np. platformie e – broker technologiczny byłaby prosta. Jej ewentualne rezultaty mogłyby podnieść jakość produktów czy usług proponowanych przez lokalnych przedsiębiorców. Mimo tej jasnej i ewidentnej drogi rozwoju, firmy wolą bazować na pomysłach wtórnych, nie mających wiele wspólnego z innowacją. Taki problem promieniuje na stan gospodarki Warmii i Mazur. Wykorzystywanie ściągniętych pomysłów i rozwiązań skazuje firmy na porażki na rynku szerszym niż lokalny. Ekspansja zdaje się być możliwa tylko gdy proponowana usługa/towar wyróżnia się spośród dostępnych na rynku, konkurencyjnych. Niepodejmowanie działań mających znamiona innowacji jest więc dużym utrudnieniem, potencjalnie spowalniającym rozwój m.in. proponowanych narzędzi i ich efektywność.

Spośród barier o charakterze mentalnościowym rozmówczynie/rozmówcy zwracają uwagę także na drugą stronę tego tworzącego się tandemu. Naukowczynie/naukowcy niestety także nie są wciąż jeszcze bardzo skorzy do wiązania się z biznesem.

Pomysł fajny, myślę, że to jest dobra rzecz, żeby właśnie zaangażować i stronę biznesową i stronę naukową, chociaż naukową to ciężko jest strasznie. Ale może trzeba ich jakoś właśnie



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

zmotywować, ruszyć, dać im narzędzia do tego, żeby mogli coś zrobić niekoniecznie wychodząc do ludzi. Bo naukowcy, to tak siedzą w swoich laboratoriach, albo jakichś tam warsztatach i tak zauważyłam, że to niezbyt są nastawieni na kontakt z ludźmi osoby. (CliTT)

No więc tak. Jeżeli chodzi o stronę naukowców, to to nie będzie proste. Naprawdę to nie będzie proste. Naprawdę to nie będzie proste i wiem to z doświadczenia, ponieważ my mamy podobne bazy. I żeby wyciągnąć od nich jakiejkolwiek informacje, to to jest ścieżka po prostu po rozżarzonych węglach. Od grudnia próbuje wydobyć informacje od jednego profesora na temat jego nowo opatentowanego wynalazku, który został opatentowany w grudniu. Dostałam informacje od naszej rzeczniczki patentowej, że coś takiego zostało zrobione, więc mogę to dodać do bazy. I nadal nie mogę, ponieważ nie mam danych. (...)Wciąż coś mają do zrobienia. Także z tej strony, będzie ciężko, to uprzedzam od razu. (CliTT)

Zachęcenie naukowczyń/naukowców do współpracy z biznesem jest w opinii badanych osób niezwykle trudne i czasochłonne. Akademicy są niechętni lub opieszały w działaniach mających znamiona komercjalizacji. Ze słów przytoczonych powyżej, że są zamknięci dla świata i nie zbyt chętnie opuszczają swoje laboratoria. Wydaje się zatem, że problemem może być zachęcenie tak scharakteryzowanych osób do tego by zechcieli podzielić się uzyskanymi wynikami nie tylko w formie artykułu w naukowym periodyku, ale by potrafili i dostrzegli potrzebę wyjścia z nimi do świata społecznego i gospodarczego. Rozmówczyni cytowana powyżej mówi o swoistym znoju związanym ze współpracą z naukowczyniami/naukowcami. Opisuje ich jako zamkniętych, zawieszonych w realiach akademii, która znacznie różni się od świata biznesu.

Inny rodzaj bariery dotyczący jednak tej samej grupy zawodowej dostrzega kolejna osoba. Ona także dopatruje się pewnej słabości akademii. Ma wątpliwość co do potencjału i możliwości podejmowania działań, badań innowacyjnych rodzimych akademików. Żywi obawę, że lokalne szkoły wyższe to szkoły właśnie, nie dysponujące materialną bazą badawczą, co powoduje, że zatrudnione tam osoby mogą mieć ograniczone możliwości w zakresie generowania nowych pomysłów, powstałych w oparciu o wyniki badań naukowych.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

No model można wykorzystywać, jak najbardziej. Pytanie tylko z jakim efektem, tak, jeżeli chodzi o nasz region tutaj. Czy rzeczywiście jesteśmy w stanie tutaj na naszym rynku elbląskim znaleźć tych naukowców, gdzie tych naukowców rzeczywiście, którzy tutaj prowadzą badania, no to brakuje. (EPT 2)

Wszystkie wypowiedzi przytoczone powyżej wskazują na wciąż jeszcze niską świadomość społeczną w zakresie konieczności i wartości komercjalizacji. Badane osoby wskazują na niechęć i brak wzorów służących jako przykład udanej i efektywnej współpracy zarówno dla lokalnych naukowców/naukowców, jak i firm, przedsiębiorców. Potencjalni partnerzy żyją w innych światach. Jedni zdają się nie dostrzegać lub nie przejmować się pragmatyczną wartością prowadzonych badań, drudzy nawet gdyby takie były wolą skorzystać ze znanych dla konkurencji sposobów rozwoju firmy. Scalenie wskazanych środowisk rzeczywiście wymaga pracy u podstaw i wielkiej kampanii społecznej przedzierającej do świadomości społecznej informacje na temat możliwości innego, niż odtwórczy rozwoju.

Te wskazane bariery mają charakter mentalnych ograniczeń czy nieświadomości. Inne bariery mają swoje korzenie w instytucji, finansach i technologii. Na pierwszą spośród trzech wymienionych barier wskazuje dwoje rozmówców. Specyfika działania instytucji, które reprezentują sprawiają, że podejmowane przez nich działania mogą mieć czasowo ograniczony charakter.

Jeżeli chodzi o nasze centrum, barierą do takiej systemowej pracy, że to nie jest związane z Projektem, tylko po prostu tak funkcjonujemy i to jest naszym głównym zadaniem, jest to, że nikt w Centrum nie jest zatrudniony przez Uniwersytet. Nie mamy uniwersytetowych etatów. Wszyscy mają etaty projektowe. (CLiTT)

Jest masa rzeczy, które robimy, bo tego się od nas oczekuje, co nijak się nie wpisuje w to, co mamy w papierach. Ale są pewne ograniczenia, tak. Chociażby właśnie zorganizowanie czegoś takiego wymaga zatrudnienia kogoś z zewnątrz, a za to trzeba zapłacić. A jak nie mamy innych pieniędzy niż Projektowe, to nie mamy jak. (CLiTT)



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Rodzime centrum transferu technologii działa akcyjnie. Kiedy jest rozpisany Projekt, który dostał dofinansowanie centrum zatrudnia ludzi obsługujących ten konkretny projekt i podejmuje działania wynikające ze specyfiki projektu. W takim modelu pracy nie ma miejsca, czasu ani pieniędzy potrzebnych czy to na obsługę narzędzi internetowych opracowanych w Projekcie, czy to na pracę u podstaw polegającą na przedzieraniu się do naukowców/naukowców i zachęcaniu ich wyjścia na zewnątrz. Ograniczone i celowo rozpisane środki finansowe uniemożliwiają także zatrudnienie ekspertów, którzy potencjalnie zainteresowanych współpracą z biznesem akademików wesprą w sprawach prawnych i ekonomicznych. Bariera, o której mowa ma charakter instytucjonalny. Wynika z braku jednostki zajmującej się codzienną, mozolną pracą ukierunkowaną na „przewiercanie” środowiska naukowego i rodzimego biznesu w poszukiwaniu potencjalnych partnerów do współpracy. Zbliżony problem sygnalizuje inna osoba. Także ona wskazuje na instytucjonalny charakter bariery.

Więc żeby zająć się rzeczywiście tylko tą platformą, żeby ją rozruszać, to nie mamy takich zasobów na dzisiaj, tak. Musielibyśmy tak naprawdę jedną osobę do tego wytypować. To nie jest realne, tak. Są różne narzędzia, są instrumenty na rynku, które pozwalają na taką działalność. Nie wiem, szczerze mówiąc się nie zastanawiałem. Rzeczywiście cokolwiek się robi, jeżeli to nie ma mieć charakteru akcyjnego, no to wymaga systematycznej i konsekwentnej pracy. (EPT1)

Także zastanowimy się. Ja nie chcę składać tutaj jakichś deklaracji, że tak, że będziemy teraz to robić i tak dalej. Bo na chwilę obecną ja zdaję sobie sprawę z tego, że tu trzeba zaangażować, posadzić za przeproszeniem jednego człowieka na telefonie i szukać. Rynek jest o tyle trudny, bo to co mówiliśmy, my nie mamy tutaj ośrodka naukowego. Ok, mają tam na pierwszym etapie pracowników naukowych, bo muszą mieć kierunki magisterskie. (EPT1)

Rozmówca cytowany powyżej działa także w sposób czasowy. Nie ma ludzi i środków na to by delegować zadania wynikające z implementacji opisywanych produktów w swojej instytucji. Zarówno kompleksowy model wsparcia, jak i tylko narzędzia internetowe



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

opracowane przez wnioskodawcę wymagają zaangażowania ludzi i środków finansowych. Te są ograniczone i pokrywają zapotrzebowanie wynikające z zadań podejmowanych przez badane instytucje, choć aktywność w zakresie poszukiwania finansów na pokrycie kosztów ich działania jest nieustająca.

Tak, poszukujemy właśnie środków na to. (EPTI)

Opisane bariery (brak środków i ludzi) ma charakter instytucjonalny. Jednostki powołane do katalizowania rozwoju innowacyjności regionu mają związane ręce z powodu niewystarczających nakładów na ich działania. Kwestia zatrudnienia osób odpowiedzialnych za wypełnianie zadań związanych z implementacją produktów stworzonych w ramach Projektu także budzi pewne obawy. Wydaje się prawdopodobne, że zatrudnienie osoby/osób na dedykowanym stanowisku pracy ma swoje ograniczenia. Kultura administracji i pracy biurowej ma w Polsce niechlubny etos „czy się stoi czy się leży”, w związku z tym także takie rozwiązanie budzi wątpliwości. Zwłaszcza, że opisywany model wsparcia wymagał ogromnej aktywności pracownik/pracowników realizujących go, jest to szczegółowo opisane w raporcie początkowym. Warto tylko wspomnieć, że ogromną rolę w powodzeniu akcji rekrutacyjnej miał styl i charakter pracy realizatorów. Ich zaangażowanie i życzliwość zwróciło uwagę i zyskało aprobatę wszystkich badanych osób. Nie podejmując dalej omawianej kwestii warto przejść do kolejnej bariery.

Zastosowanie rozwiązań informatycznych jest ocenione przez rozmówczynie/rozmówców reprezentujących potencjalnych użytkowników jako pożyteczne i pożądane. Zgłoszony problem wynika jednak z ograniczeń technicznych. Konieczność dysponowania sprzętem określonej jakości a także zatrudnienia specjalisty, który od strony technicznej odpowie za ich udaną instalację mogą być problematyczne i wykraczać poza możliwości badanych instytucji.

Jeżeli chodzi o pierwsze wrażenie, to dla mnie to było troszeczkę skomplikowane pod kątem tych wszystkich technologicznych rzeczy. Ja się zupełnie na tym nie znam, musiałabym



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

rzeczywiście kogoś dopytać, kto się tym zajmuje. Nie jesteśmy też taką instytucją, która zatrudnia bezpośrednio informatyka, czy też ma taką osobę w swoim gronie o takich umiejętnościach. To od razu budziło mój tak pewien niepokój i szukanie w głowie kto to robi. Czy ja rzeczywiście to mam na serwerze tyle miejsca, czy nie, bo ja nie mam o tym pojęcia po prostu. Więc pomyśl mi się spodobał, z drugiej strony, że można tutaj w Centrum na przykład mieć to miejsce, to ja bym się czuła nawet bardziej bezpieczna. (FIKA)

Dla mnie to na przykład byłoby bezpieczniejsze pod kątem właśnie takiego zabezpieczenia technicznego. Bo rozumiem, że Centrum i administrator wie o co chodzi, dba o to, a ja po prostu z tego korzystam jako zwykły użytkownik, a nie osoba, która musi myśleć, czy spełnia warunki techniczne i nadzorować to. (FIKA)

Prawdopodobną barierą utrudniającą implikację produktów stworzonych w ramach Projektu są ich techniczne wymogi. Powodują one, że stosowanie ich może być ograniczone lub odbywać się w formie, w której to wnioskodawca jest administratorem a instytucje użytkujące korzystają z niej zdalnie, poprzez tworzenie własnych subkont (baz). Nie jest to jednak ani mniej wartościowe, ani mniej pożądane. Wydaje się nawet, że korzystanie z jednej aplikacji daje możliwość pozyskania synergii, poprzez połączenie potencjałów różnych użytkowników.

Kolejną barierą jest upowszechnienie i zachęcenie do korzystania z takiej formy promocji idei gospodarki innowacyjnej.

No myślę, że to trzeba by po prostu bardzo szeroko wyjść. Nie tylko na samej uczelni, ja rozumiem, że tam jest najłatwiej dotrzeć do naukowców. Ale czasami takie imprezy zupełnie nie związane stricte z samym Centrum, a na przykład może to być śmieszny happening, dotyczący na przykład czegoś tam, a później jakby odkrywanie kart, że to chodzi o komercjalizację, o to Centrum. Żeby to troszeczkę, trzeba te marketingowe elementy wykorzystać. To nie muszą być ogłoszenia, jakieś tam władowane pieniądze, ale właśnie w formie, żeby zaistniało to w przestrzeni publicznej, ale w głowach, bo to o to chodzi. Czasami to są Ci przedsiębiorcy, którzy mogą zainwestować, albo poszukujący właśnie jakichś tam



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

rozwiązań technicznych. Więc na przykład nie wiem, czy to by mogła być gra miejska, czy to właśnie taki happening z zagadkami. I to wtedy chodzi o to Centrum, mam jakiś swój genialny pomysł, to wiem, że mogę tutaj przyjść i go zweryfikować. Bardziej bym szła w formę może nie zabawową, ale bardziej taką intrygującą. Bo mówię ogłoszenia, oczywiście to też wiadomo, że ten schemat się powtarza. Pewnie grupa naukowców też jest specyficzną grupą i też trzeba z nimi iść, namawiać i rozmawiać. Ale to też są ludzie, do których można czasami dotrzeć zupełnie innymi, tam jakimiś tam ścieżkami. (FIKA)

Rozmówczyni cytowana powyżej wskazuje na konieczność podjęcia szerokiej promocji proponowanych produktów i narzędzi. Bowiem pomimo ich istnienia niska wiedza o możliwości ich zastosowania może storpedować jej skuteczność i efektywność. Wydaje się, że takie przypuszczenie jest zasadne. Biorąc pod uwagę doświadczenie wnioskodawcy, ale i ewaluatora a także wysiłki związane z wykorzystaniem zaproponowanych narzędzi internetowych (oraz narzędzi badań) kwestia ich rozpowszechnienia jest kluczowa. Rozmówczyni podpowiada bardzo efektowne i ciekawe rozwiązania. Proponuje stworzenie gry miejskiej czy organizację happeningu, których celem byłoby wpisanie się marki Fundacji w świadomość środowiska lokalnego.

Podsumowując dane zaprezentowane w niniejszej części opracowania należy wskazać, że do największych problemów związanych z aplikacją produktów stworzonych w ramach realizacji projektu należy zaliczyć następujące kwestie:

- niska świadomość rodzimych, lokalnych, regionalnych przedsiębiorców w zakresie możliwości, konieczności, wartości korzystania z rozwiązań innowacyjnych, twórczych a nie wtórnych, zapożyczonych i podpatrzonych u konkurencji.
- niska świadomość i aktywność naukowców/ naukowcyń w zakresie możliwości, konieczności, wartości podążania komercjalizacyjną ścieżką rozwoju badań naukowych. Opór środowiska i mentalne ograniczenia związane z percepcją roli nauki jako rozłącznej wobec świata społecznego i gospodarczego.
- instytucjonalne i organizacyjne ograniczenia użytkowników. Działania, które podejmują są określone przez zobowiązania jakie podjęli wobec instytucji



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

finansujących. Rozszerzenie wachlarza działań wymaga zatrudnienia dodatkowych osób, na co użytkownicy nie mogą sobie pozwolić. Obciążenie dodatkową pracą dotychczasowych pracowników/pracownic jest także ograniczone, ze względu na zakres ich umów a także odpowiedzialności za określony rodzaj działań.

- finansowe zaplecze użytkowników. Realizacja kompleksowego modelu wsparcia wymaga m.in. zatrudnienia ekspertów. Implementacja wypracowanych produktów spotyka się więc także z ograniczeniami o charakterze ekonomicznym.
- techniczne wymogi wprowadzenia narzędzi internetowych. Konieczność zabezpieczenia narzędzia informatycznego bywa dla potencjalnych użytkowników dużym wyzwaniem technicznym a także personalnym. Konieczność dysponowania określonym systemem informatycznym a także wykorzystanie pomocy specjalisty są istotnymi ograniczeniami implementacji projektowych produktów.
- niska wiedza lub niewiedza o możliwości skorzystania z wypracowanych produktów. Metody i narzędzia stworzone przez wnioskodawcę w ramach realizacji opisywanego Projektu są dostępne ograniczonej liczbie podmiotów i ludzi. Udana i efektywna ich implementacja a także powodzenie działań podejmowanych z ich wykorzystaniem wymagają ich szerokiego upowszechniania.

6. E – broker technologiczny - funkcjonalność przygotowanych procedur rozpoznawania wstępnego pomysłów

W ramach badania funkcjonalności przygotowanych procedur rozpoznania wstępnego pomysłów podlegających komercjalizacji a także całej procedury kompleksowego inkubowania przedsięwzięć typu spin off/out od momentu analizy założeń, przeprowadzono analizę funkcjonalności platformy roboczej pod kompleksową nazwą: „e-broker technologiczny”, na który składa się wirtualna powierzchnia do pracy work-flow, platforma e-broker technologiczny oraz platforma do autoewaluacji.

Kompleksowy system E-broker funkcjonuje na serwerze <http://ebroker.fnm.pl/>. Można zalogować się do niego poprzez stronę internetową <http://www.ipr.fnm.pl/site/ebroker>.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Ewaluator otrzymał od biura projektu testowe loginy i hasła uprawniające do logowania się do platformy z pozycji Administratora, Superwisora, Eksperta due diligence, trenera rozwoju i inwestora. We własnym zakresie ewaluator utworzył konta testowych pomysłodawców i inwestora.

Platforma jest wykonana z maksymalną prostotą graficzną. W platformie umieszczono podstawowe elementy grafiki. Pozwala się to skupić na pracy merytorycznej.

1. Rejestracja do platformy

Rejestracja zawiera wszystkie niezbędne informacje potrzebne do sprawnej pracy. Platforma prosi nas o podanie nazwy użytkownika, hasła, potwierdzenie hasła, Imienia Nazwiska Adresu, Miasta, kodu pocztowego, województwa, emaila telefonu, wykształcenia a w przypadku pracownika naukowego również nazwy ośrodka naukowego, wydziału, katedry i tytułu naukowego. Profil można samodzielnie założyć z poziomu pomysłodawcy, Inwestor i ekspert.

Warunki przyszłego wdrażania produktu: każdy przyszły użytkownik platformy e-broker technologiczny powinien opracować regulamin użytkowania platformy „e-broker technologiczny” dostosowany do przepisów prawa i wewnętrznych przepisów przyszłego użytkownika. Regulamin użytkowania platformy będzie musiał zawierać m.in.: regulamin przetwarzania danych osobowych; informacje związane z zabezpieczeniem wprowadzonych poufnych danych związanych z własnością intelektualną i sposobami ich przetwarzania; opcje/sposoby odzyskiwania hasła; sposób szyfrowania połączeń pomiędzy serwerem przyszłego użytkownika a zalogowanymi pomysłodawcami/inwestorami/ekspertami oraz inne zapisy związane z uwarunkowaniami wewnętrznymi przyszłego operatora/użytkownika.

2. Zgłaszanie technologii przez pomysłodawcę

Sposób zgłaszania pomysłu został maksymalnie uproszczony. Z jego wypełnieniem nie powinien mieć problemu zarówno student I roku, jak i profesor. System prosi o podanie nazwy produktu, jego opis, branży której dotyczy pomysł z rozwijanej listy, czasu potrzebnego na wdrożenie, szacunkowego kosztu wdrożenia i uzasadnienia tych kosztów. Platforma prosi również o podanie dodatkowych danych: „Czy są prowadzone badania?”



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Gdzie po rozwinięciu jesteśmy zobligowania do wskazania źródła finansowania badań. Kolejne pytanie brzmi „Czy są zakończone badania?”, w którym również umieszczono pytanie uzupełniające: „na jakim etapie zakończono badania?” System prosi również o odpowiedź na pytania „Czy technologia gotowa do wdrożenia?” prosząc o wskazanie dalszych kroków w pracy nad technologią. Jesteśmy pytani również „Czy jest prototyp?” gdzie po zaznaczeniu odpowiedzi pozytywnej otrzymujemy kolejne pytania uzupełniające. Jesteśmy również zapytani „Czy posiada ochronę prawną? - z pytaniami uzupełniającymi. Ostatnie pytanie systemu dotyczy potrzebnego wsparcia finansowego.

System jest opracowany bardzo przejrzysto. Współpracownicy ewaluatora nie biorący udziału w projekcie „PI Innowacje Przyszłości Regionu” (5 osób w tym 2 studentów, 2 pracowników naukowych, 1 przedsiębiorca - naukowiec) poproszeni o uzupełnienie testowego zgłoszenia technologii nie mieli z tym większych problemów. System pozwala na dodanie wielu pomysłów przez 1 użytkowniczkę/użytkownika.

Rekomendacje do systemu zgłaszania technologii

- osoby, które poprosiliśmy o zgłoszenie testowe technologii zwróciły uwagę na zamknięty katalog branż, w której można to zrobić. Do wyboru jest tylko 8 pozycji. Osoby zwróciły uwagę, że należało by ten katalog branż rozszerzyć lub dodać pozycję Inne z możliwością wpisania branży na klawiaturze komputera, lub wysłania prośby do administratora o dodanie kolejnej branży/specjalności
- dwie z pięciu osób (1 student, 1 pracownik naukowy) miało problem z odpowiedzią na pytanie „Opis formy komercjalizacji”. Należy zastanowić się nad wprowadzeniem podpowiedzi w dowolnej formie lub umieszczenie szczegółowego wyjaśnienia pojęcia w ramach biblioteki multimedialnej lub w e-mailu wysłanym przez przyszłego operatora po zalogowaniu się do platformy.
- pytanie w formie „Czy technologia gotowa do wdrożenia?” zawęża przynajmniej „semantycznie” rodzaj zgłaszanych technologii. Proponujemy zastanowić się nad zmianą pytania na bardziej ogólny poziom np. „Czy innowacja gotowa do wdrożenia?”



3. Platforma do autoewaluacji.

Aby uruchomić ankiety znajdujące się w kompleksowym systemie „e-broker technologiczny” należy wejść do zakładki „zgłoszone technologie” i szczegółów wprowadzonego pomysłu. Nad szczegółami projektu znajduje się zakładka „Ankiety”. Niestety nie wszyscy nasi współpracownicy, którzy pomagali nam sprawdzić funkcjonalność platformy wiedzieli po co umieszczono tam ten link wśród innych (aktywności, dokumenty) i również nie wiedzieli, że mogą te ankiety wypełnić. W platformie do autoewaluacji utworzono 4 ankiety:

1. Wstępna ocena pomysłu- sprawdzenie potencjału Pomysłodawcy
2. Ocena wsparcia użytkowników produktu
3. Ocena produktu i warunków jego testowania
4. Ocena działania Centrum kompetencji Seed i Start-up

Szczególnie wartościowa dla pomysłodawcy jest ankieta 1, którą wypełniając możemy samodzielnie uzyskać informacje o jakości biznesowej naszego pomysłu. Samo wypełnienie tej ankiety nie będzie trudne w przypadku gdy pomysłodawczyni/pomysłodawca dobrze przemyślał swój pomysł biznesowy, właściwie analizował rynek i koszty. Dla osoby, która jest na pełnym początku swojej drogi „biznesowej” ankieta ta będzie trudna do wypełnienia. Przed jej wypełnieniem pomysłodawczyni/pomysłodawca będzie musiał posiadać już wstępną wiedzę/doświadczenie uzyskane czy to od doradcy czy też operator platformy. Pozostałe wprowadzone ankiety są proste do wypełnienia i obecnie dotyczą stricte projektu „IPR Innowacje Przyszłością Regionu”.

Warunki przyszłego wdrażania produktu:

- w zależności od rodzaju instytucji wdrażającej projekt w szerokie życie gospodarcze i społeczne i potencjalnych odbiorców usług należy zastanowić się nad sposobem udostępniania ankiet dla osób korzystających z platformy. Widzimy możliwość wykonania tego na kilka sposobów: 1. Wysłanie informacji e-mail przez operatora platformy zawierającej prośbę o wypełnienie ankiety; 2. Wprowadzenie dodatkowych elementów graficznych do platformy przypominających automatycznie o konieczności wypełnienia ankiety (np. Masz jedną ankietę do wypełnienia); 3. Umieszczenie w



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

regulaminie użytkowania platformy informacji o konieczności/możliwości wypełniania ankiet w platformie do autoewaluacji.

- w zależności od rodzaju instytucji wdrażającej platformę „E-broker technologiczny” w szerokie życie gospodarcze i społeczne i potencjalnych odbiorców usług w przyszłości należy dostosować narzędzia autoewaluacyjne (prostsze wersje ankiet dotyczące wstępnej oceny pomysłu) w platformie do autoewaluacji, do poziomu wiedzy i umiejętności przyszłych potencjalnych odbiorców usług (np. studenci, osoby o małej wiedzy biznesowej, etc.).

4. Panel administracyjny - logowanie do platformy e-broker technologiczny z pozycji administratora, superwisora, eksperta due diligence, trenera rozwoju i inwestora

Platforma jest zbudowana w sposób, który pozwala jej administratorowi maksymalnie uelastycznić i rozszerzać jej funkcjonowanie i właściwości. Po zalogowaniu w pozycji administratora możemy modyfikować dane wprowadzone przez pomysłodawców, zmieniać ich hasła, modyfikować dane kontaktowe. Możemy w sposób bardzo intuicyjny dodawać branże i specjalności, dodawać kolejne szablony dokumentów i dodawać nowe pliki do pobrania. Administrator może także w sposób bardzo prosty i intuicyjny dodawać nowe kwestionariusze ankiet a także dowolnie modyfikować już istniejące.

Po zalogowaniu z pozycji superwisora mamy dostęp do wprowadzonych pomysłów. System przedstawia datę ich wprowadzenia a także status pomysłu – czy jest on wstępnie oceniany, inkubowany czy może już zarchiwizowany. Wchodząc w szczegóły poszczególnych pomysłów otrzymujemy informacje o etapie, na którym pomysł się obecnie znajduje a także bieżącej aktywności. Platforma zwraca nam informacje ze szczegółowymi datami dotyczącymi ostatnich aktywności działań na pomysłu (zaproszenie eksperta, analiza prawna, biznes plan, uchwała komitetu sterującego o przejściu do kolejnego etapu) a także wskazuje następne aktywności, które można podjąć przy pracy nad pomysłem (wysłanie wiadomości do pomysłodawcy, zaproponowanie spotkania czy sporządzenie opinii o innowacyjności). Superwisor ma także dostęp do wszelkich dokumentów stworzonych w związku z oceną pomysłu i wnioskodawcy (analiza psychologiczna, analiza due diligence, wstępna ocena pomysłu, uchwały komitetu sterującego o kolejnych etapach wdrażania



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

projektu) a także w pozycjach faktury otrzymuje informacje o kosztach dotychczasowej pracy nad pomysłem. Superwizor może poprosić pomysłodawcę o wypełnienie kolejnej ankiety w platformie do autoewaluacji. Po przejściu do zakładki „proponowane technologie” może zarządzać zgłoszonymi pomysłami i zmieniać ich status. W zakładce Pomysłodawcy ma dostęp do danych teleadresowych a także szczegółów zgłoszonych pomysłów technologicznych. Wchodząc do zakładki Inwestorzy otrzymuje informacje o danych potencjalnych pomysłodawców i oczekiwanych przez nich technologiach. W zakładce eksperci posiada dostęp do wszelkich danych ekspertów a także stanie finansowego rozliczenia za ich pracę.

Po zalogowaniu do platformy z pozycji eksperta due diligence posiadamy dostęp do wszystkich aktywnych pomysłów, które są poddawane ocenie przez eksperta w danym czasie. Ekspert ma możliwość oznaczenia dziedzin eksperckich w których może dokonywać oceny pomysłów biznesowych. Takie zaprojektowanie funkcjonalności dla eksperta jest bardzo czytelne i natychmiast zwraca uwagę na pracę jaką w danym czasie ekspert ma do wykonania

Po zalogowaniu do platformy z pozycji trenera rozwoju tak, jak w przypadku eksperta due diligence system zwraca informacje o aktywnych projektach, w których należy wykonać działanie. Przewidziany system jest bardzo konkretny i prosty.

Po zalogowaniu z pozycji inwestora posiadamy możliwość wprowadzenia swoich danych teleadresowych, możliwość zmiany adresu email oraz zmiany hasła. Drugą zakładką dostępną dla inwestora jest zakładka oczekiwane technologie, w której inwestor może dodać informację o oczekiwanej technologii, szczegółowo opisać potrzebę, branżę, czas wdrożenia i proponowany budżet oraz wskazać oczekiwaną formę nabycia oraz ją opisać. Istnieje też możliwość wyszukania pomysłu w bazie spośród zgłoszonych oczekiwanych przez inwestora technologii.

Podsumowanie:

Zdaniem ewalutora i biorących udział w badaniu funkcjonalności współpracowników platforma E-broker technologiczny po niewielkich poprawkach oraz szczegółowym opisanu warunków wdrażania platformy przez potencjalnych użytkowników dzięki dużej intuicyjności i zamierzonej prostocie będzie świetnym narzędziem pracy zarówno dla pomysłodawców,



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

inwestorów a także osób administrujących/zarządzających platformą i biorących udział w kolejnych etapach pracy i oceny pomysłu aż do momentu jego wdrożenia do gospodarki.

7. Ogólna ocena modelu wsparcia naukowców – naukowcy

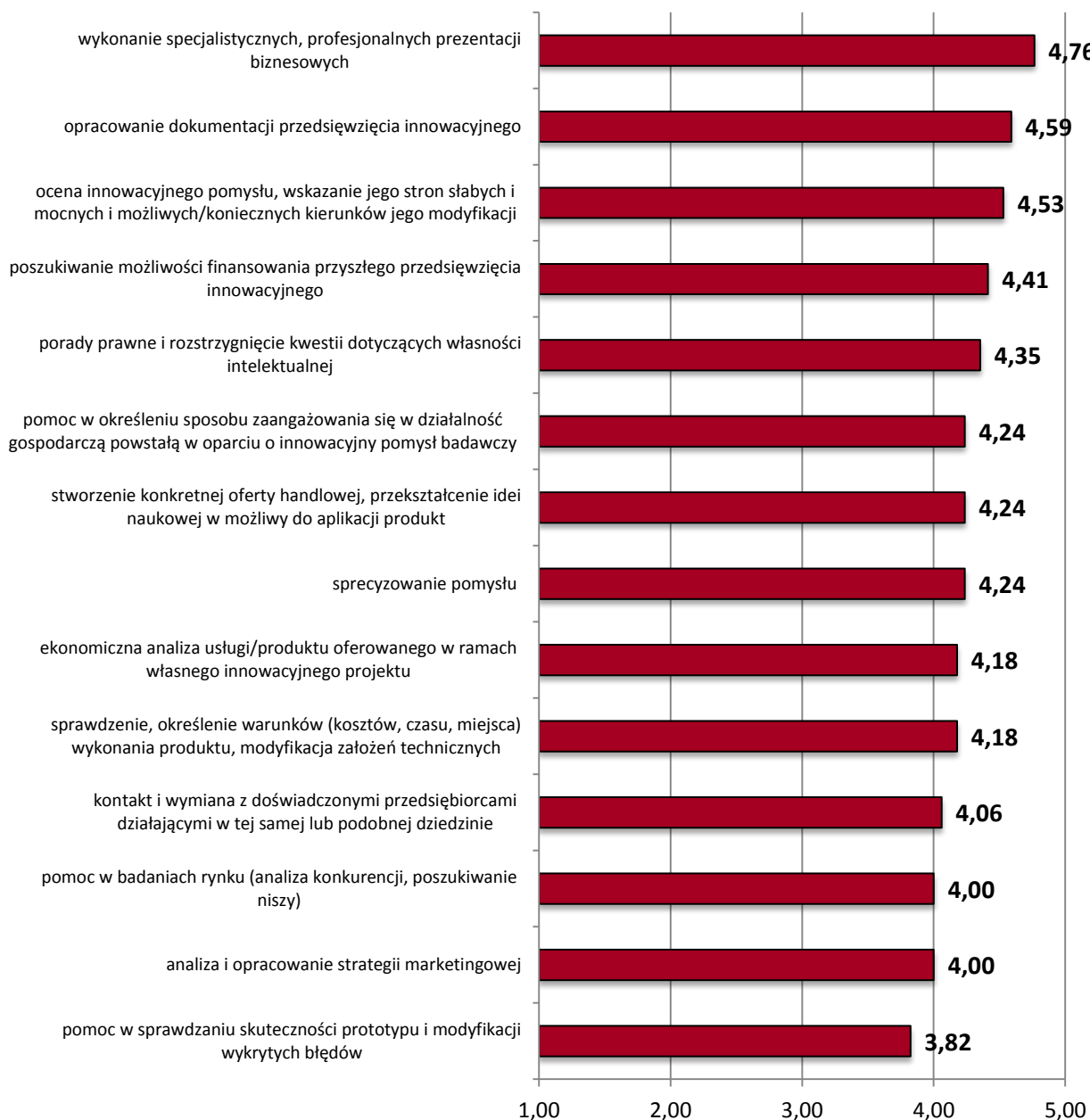
Naukowcy i naukowczynie biorący udział w projekcie na jego zakończenie zostali poproszeni o ocenę stopnia zadowolenia z uzyskanego w tym czasie wsparcia. W ankiecie ewaluacyjnej wyróżnionych zostało 14 obszarów wsparcia oferowanych przez projekt. Badane osoby oceniały każdy zakres posługując się pięciopunktową skalą, w której 1 oznaczała bardzo niski stopień wsparcia, a 5 bardzo wysoki stopień wsparcia. Wszystkie oceny zostały zsumowane, a następnie uśrednione.

Badani najwyższy poziom zadowolenia wykazali w odniesieniu do wykonanych specjalistycznych, profesjonalnych prezentacji biznesowych (średnia ocen 4,76). Wysoko ocenili uzyskane wsparcie w obszarze opracowania dokumentacji przedsięwzięcia innowacyjnego (średnia ocen 4,59). Wysoki poziom zadowolenia z uzyskanego wsparcia wynikał również z otrzymanej oceny pomysłu, a także wskazania jego słabych i mocnych strony oraz możliwych bądź koniecznych kierunków jego modyfikacji (średnia ocen 4,53). Uczestniczki/uczestnicy zadowoleni są również z pomocy polegającej na wyszukaniu możliwości finansowania przyszłego przedsięwzięcia innowacyjnego (średnia ocen 4,41) oraz otrzymaniu porady prawnej i rozstrzygnięcia kwestii dotyczącej własności intelektualnej (średnia ocen 4,35).



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Wykres 20. Poziom zadowolenia z uzyskanego wsparcia



źródło: opracowanie własne, n=17

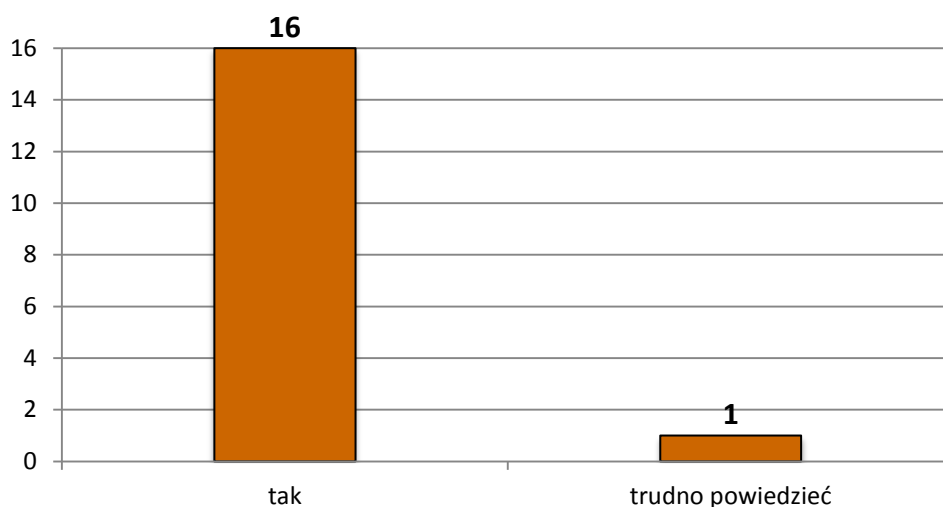
Osoby, które wzięły udział w Projekcie najniższy poziom zadowolenia z uzyskanego wsparcia zadeklarowali w odniesieniu do otrzymanej pomocy w sprawdzeniu skuteczności prototypu i modyfikacji wykrytych błędów (średnia ocen 3,82). W sytuacji pozostałych obszarów wsparcia badani ocenili, iż są z niego zadowoleni w stopniu co najmniej wysokim.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Z racji, iż niniejsza ankieta ewaluacyjna została przekazana uczestnikom/uczestniczkom Projektu na jego zakończenie stanowiło to odpowiedni moment do zadania pytania związanego z przyszłością udziału w kolejnych przedsięwzięciach edukacyjnych zbliżonych tematycznie do IPR.

Wykres 21. Deklaracja dalszego uczestnictwa w przedsięwzięciach edukacyjnych



źródło: opracowanie własne, n=17

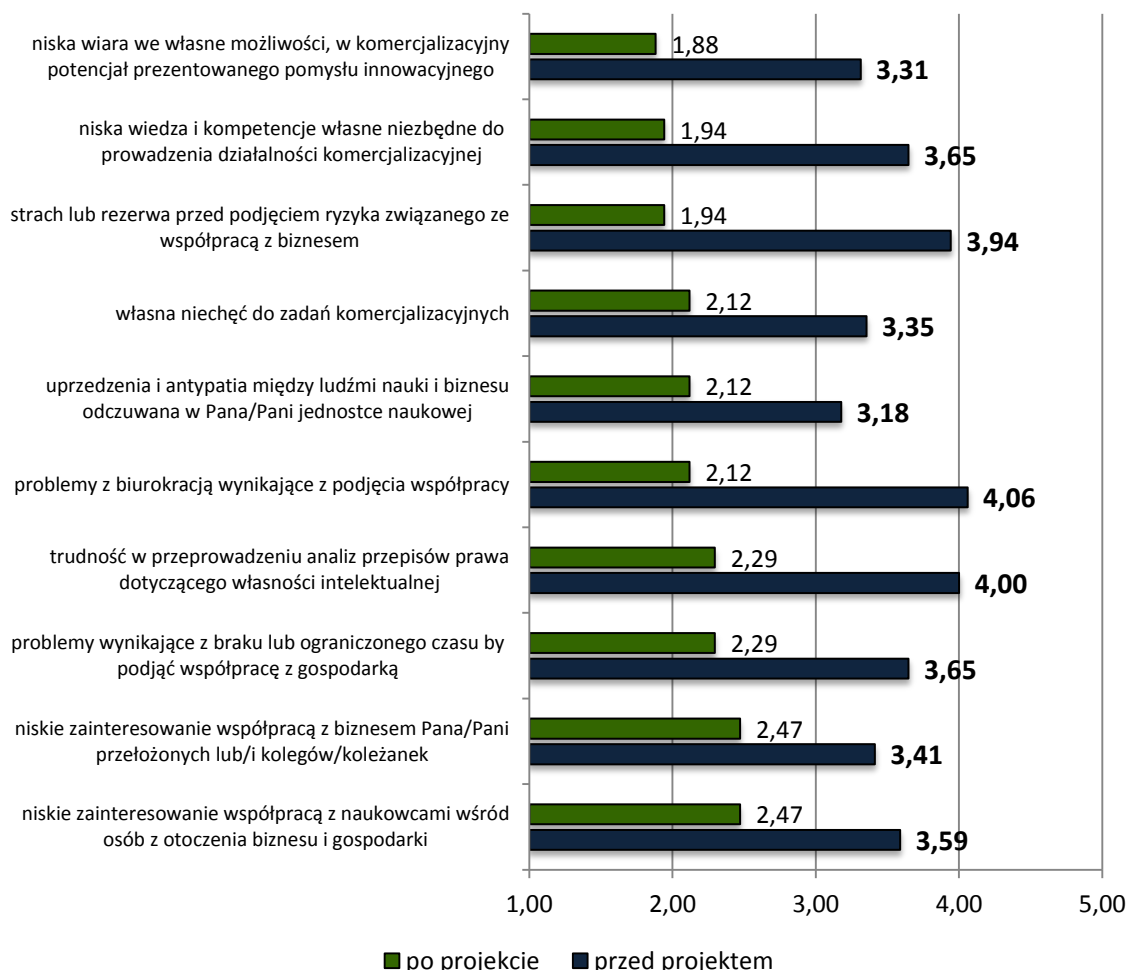
Zdecydowana większość badanych rozważa uczestnictwo w kolejnych, pojawiających się w ofercie edukacyjnej przedsięwzięć o podobnym charakterze co Projekt Innowacje Przyszłością Regionu (16 wskazań). Jedna osoba w momencie wypełniania ankiety nie miała jednoznacznie sprecyzowanych planów co do swojej przyszłości w tym kierunku.

Projekty edukacyjne przeznaczone dla nauczycielek/nauczycieli akademickich stanowią okazję do poznania opinii na temat barier i ich ciężaru, jakie najczęściej występują w relacjach nauki z biznesem. Do oceny barier badani posłużyli się pięciopunktową skalą, gdzie 1 oznaczała bardzo niski stopień odczuwania określonej trudności, natomiast 5 bardzo wysoki stopień odczuwania określonej trudności. Respondenci oceniali utrudnienia współpracy przed projektem oraz po projekcie.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Wykres 22. Stopień odczuwalności utrudnień związanych ze współpracą nauki z biznesem



źródło: opracowanie własne, n=17

Przed przystąpieniem do Projektu największe utrudnienia we współpracy nauki z biznesem dostrzegali w problematyce biurokracji wynikającej z podjęcia takich relacji (średnia ocen 4,06). Bariery w kontaktach z przedsiębiorcami w opinii badanych wynikały w dużym stopniu z trudności w przeprowadzeniu analiz przepisów prawa dotyczącego własności intelektualnej (średnia ocen 4,00). Czynnikiem wpływającym na jakość współpracy zdaniem uczestniczek/uczestników Projektu był także strach lub rezerwa przed podjęciem ryzyka związanego ze współpracą z biznesem (średnia ocen 3,94) problemy wynikające z braku lub ograniczonego czasu by podjąć współpracę z gospodarką (średnia ocen 3,65), a



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

także niska wiedza i własne kompetencje niezbędne do prowadzenia działalności komercjalizacyjnej (średnia ocen 3,65),

Przed rozpoczęciem Projektu jego uczestniczki/uczestnicy w najmniejszym stopniu odczuwali trudności związane z uprzedzeniami i antypatią ludzi nauki i biznesu (średnia ocen 3,18). Niska wiara we własne możliwości, w komercjalizacyjny potencjał prezentowanego pomysłu innowacyjnego okazała się z kolei średnim utrudnieniem wpływającym na współpracę. Nieznacznie większe utrudnienia respondentki/respondenci dostrzegali w przypadku własnej niechęci do zadań komercjalizacyjnych (średnia ocen 3,35).

Po zakończeniu Projektu naukowczynie/naukowcy oraz studentki/studenci, którzy mieli możliwość w nim uczestniczenia przyznali, że zmienili sposób odczuwania trudności we współpracy nauki z biznesem. Przez IPR zmieniła się świadomość uczestniczek/uczestników, co do postrzegania barier pojawiających się w tego rodzaju kontaktach. Uczestniczki/uczestnicy Projektu uznali, że niska wiara we własne możliwości, w komercjalizacyjny potencjał pomysłu nie stanowi dla nich istotnej bariery w komunikacji z przedsiębiorcami (średnia ocen 1,88). Ponadto stwierdzili, że takie trudności nie są efektem niskiej wiedzy i kompetencji potrzebnych do prowadzenia działalności komercjalizacyjnej (średnia ocen 1,94). Osoby kończące Projekt stwierdziły również, że w niewielkim stopniu odczuwały strach lub rezerwę przed podjęciem ryzyka związanego ze współpracą z biznesem (średnia ocen 1,94).

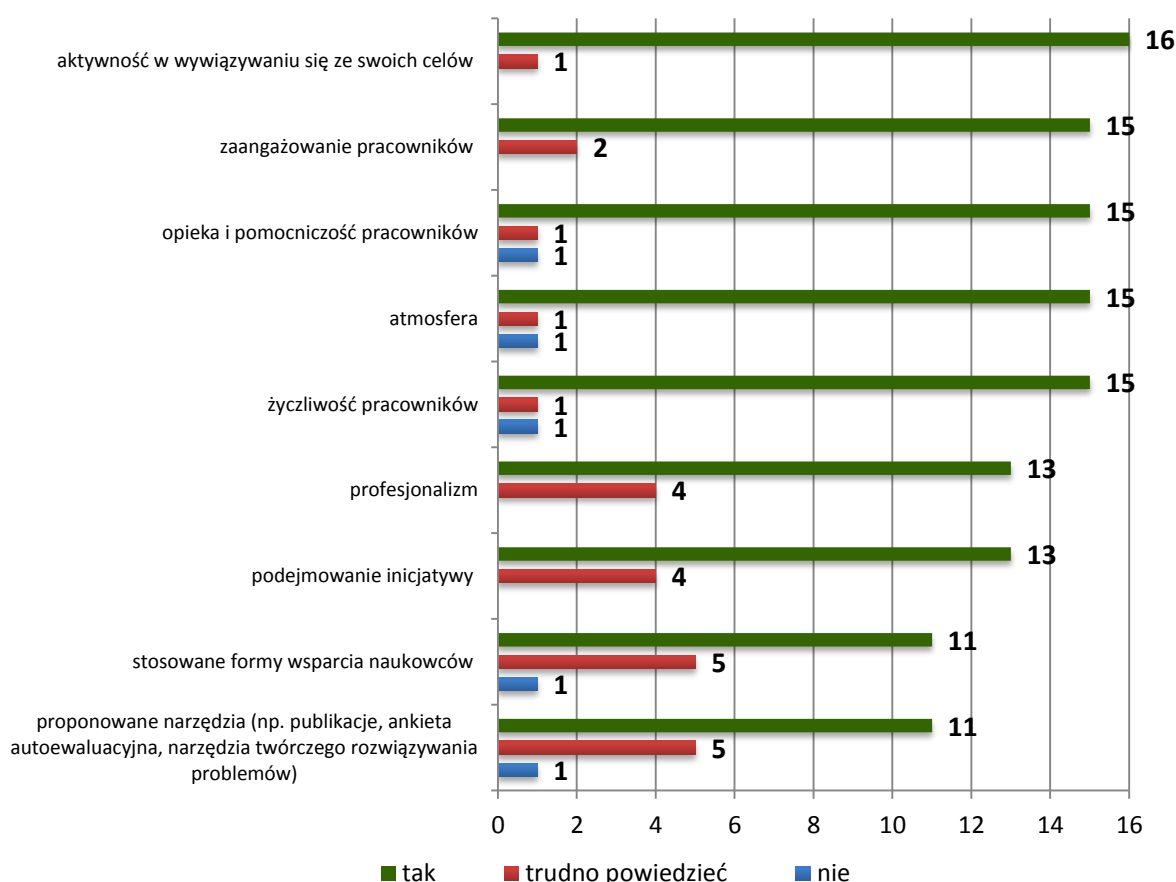
Jednocześnie badani ocenili, iż pewne trudności w nawiązaniu współpracy z biznesem wynikały z niskiego zainteresowania współpracą z naukowcami wśród osób z otoczenia biznesu i gospodarki (średnia ocen 2,47) oraz niskiego zainteresowania współpracą z biznesem ze strony przełożonych lub kolegów/koleżanek z jednostki naukowej (średnia ocen 2,47). Kontakt z przedstawicielami biznesu pozwolił uczestniczkom/uczestnikom zweryfikować własną ocenę na temat relacji tych dwóch środowisk. Oceniając odpowiedzi ewaluowanych osób należy uznać, iż środowisko akademickie nie posiada pełnego i rzeczywistego obrazu utrudnień, jakie wynikają ze współpracy z biznesem.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Uczestniczki/uczestnicy Projektu zostali zapytani o to czy Innowacje Przyszłością Regionu wyróżniają się na tle innych instytucji i podmiotów wspierających działania komercjalizacyjne. Zatem badani wskazywali cechy, które ich zdaniem przynależą się wyłącznie Projektowi, a tym samym budują jego wartość.

Wykres 23. Cechy wyróżniające IPR na tle innych instytucji wspomagających komercjalizację



źródło: opracowanie własne, n=17

Zdecydowana większość osób zaznaczyła, iż cechą wyróżniającą Projekt na tle pozostałych podmiotów jest aktywność w wywiązywaniu się ze swoich celów (16 wskazań). Wartość i marka Projektu budowana są przede wszystkim w oparciu o zaangażowanie pracowników (15 wskazań), ich opiekę i pomocniczość (15 wskazań) oraz życzliwość (15

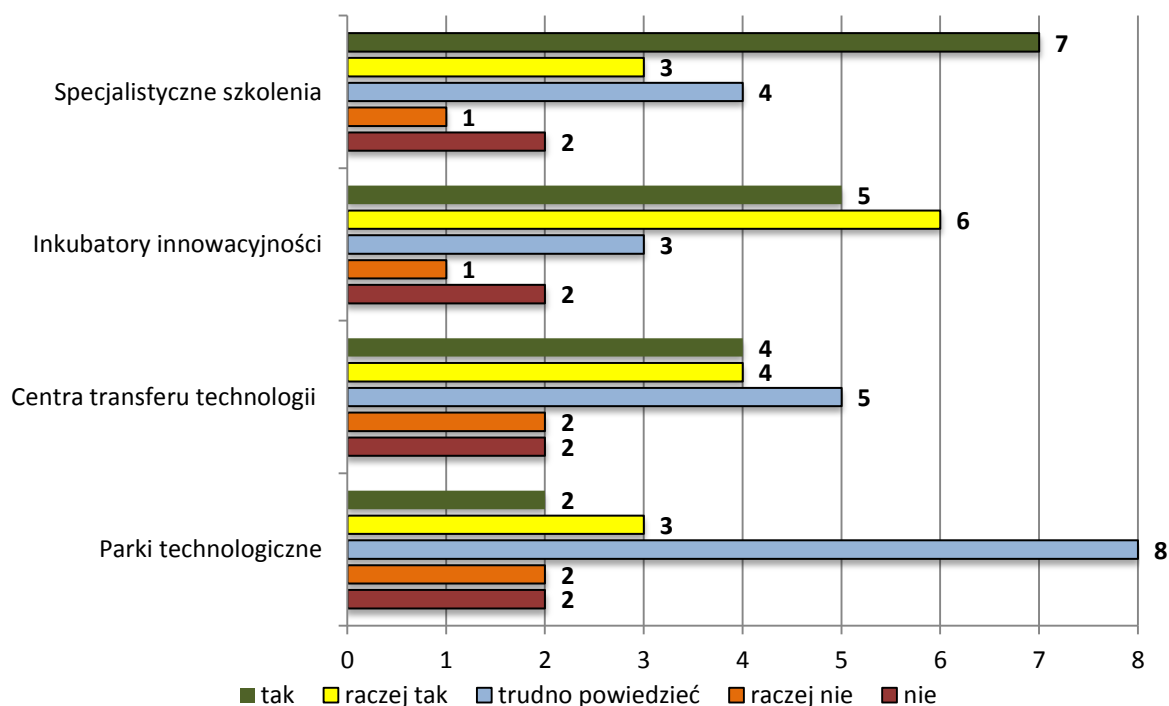


Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

wskazań), panującą atmosferę (15 wskazań), profesjonalizm (13 wskazań), podejmowane inicjatywy (13 wskazań) oraz stosowane formy wsparcia naukowców (11 wskazań), proponowane narzędzia (11 wskazań). Każda z zaproponowanych cech w opinii większości uczestniczek/uczestników stanowi unikatowy atrybut Projektu, który wyróżnia go na tle innych instytucji i podmiotów mających podobne cele działania.

Uczestniczki/uczestnicy Projektu, którzy mieli możliwość rozmowy z różnego rodzaju doradcami zapytani zostali o to, czy w innych instytucjach mieliby sposobność otrzymania podobnego wsparcia. Jest to o tyle ważne, iż stanowi porównanie Projektu Innowacje Przyszłością Regionu do innych form wsparcia dostępnych dla nauczycieli akademickich.

Wykres 24. Wiedza na temat możliwości uzyskania wsparcia w innych instytucjach lub formach edukacyjnych



źródło: opracowanie własne, n=17

Większość badanych przyznała, że podobne wsparcie otrzymałaby w ramach specjalistycznych szkoleń (10 wskazań). Znaczący odsetek badanych uznał, że inkubatory

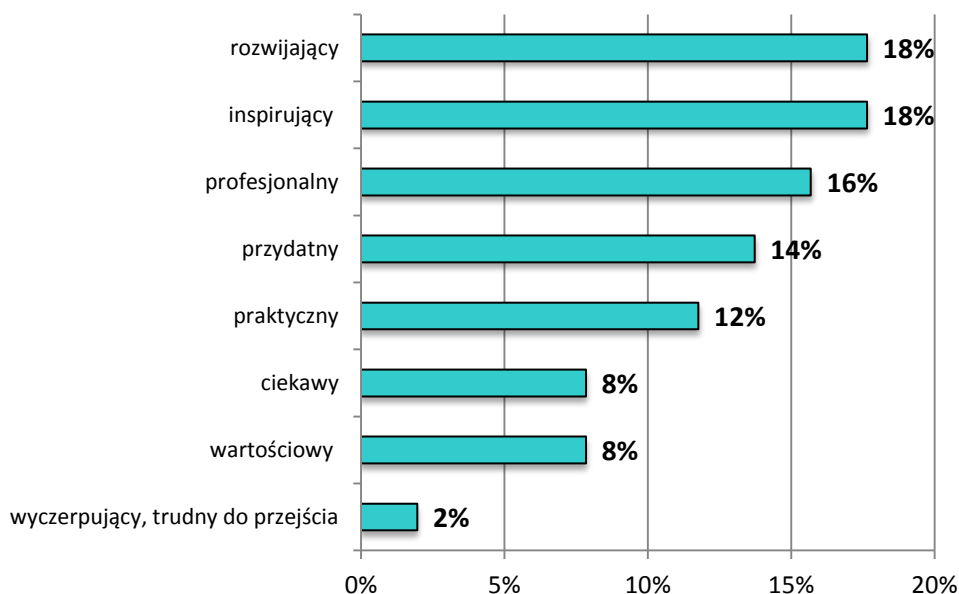


Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

innowacyjności świadczą podobne usługi, z jakich osobiście skorzystali w Centrum Kompetencji (11 wskazań). Połowa ankietowanych była zdania, iż podobną funkcję realizują centra transferu technologii. Mniejsza część respondentów (5 wskazań) porównała pracę wykonywaną przez doradców i ekspertów z Centrum Kompetencji z usługami oferowanymi przez parki technologiczne.

Oceniając projekt uczestniczki/uczestnicy wskazali, które ich zdaniem przymiotniki i określenia najlepiej oddają charakter Innowacji Przyszłości Regionu. W ankiecie ewaluacyjnej zaproponowanych zostało 20 różnych określenie, z których każdy badany miał możliwość wyboru maksymalnie 3 odpowiedzi. Epitety najwłaściwiej pasujące zdaniem badanych do projektu zostały przedstawione na poniższym wykresie.

Wykres 25. Określenia charakteryzujące projekt IPR



źródło: opracowanie własne, n=17

Najwłaściwszym i najlepszym określeniem Projektu Innowacje Przyszłością Regionu zdaniem uczestniczek/uczestników są słowa rozwijający oraz inspirujący (18% odpowiedzi, 9 wskazań). Z punktu widzenia respondentek/respondentów do Projektu pasują takie przymiotniki jak profesjonalny (16% odpowiedzi, 8 wskazań), przydatny (14% odpowiedzi, 7



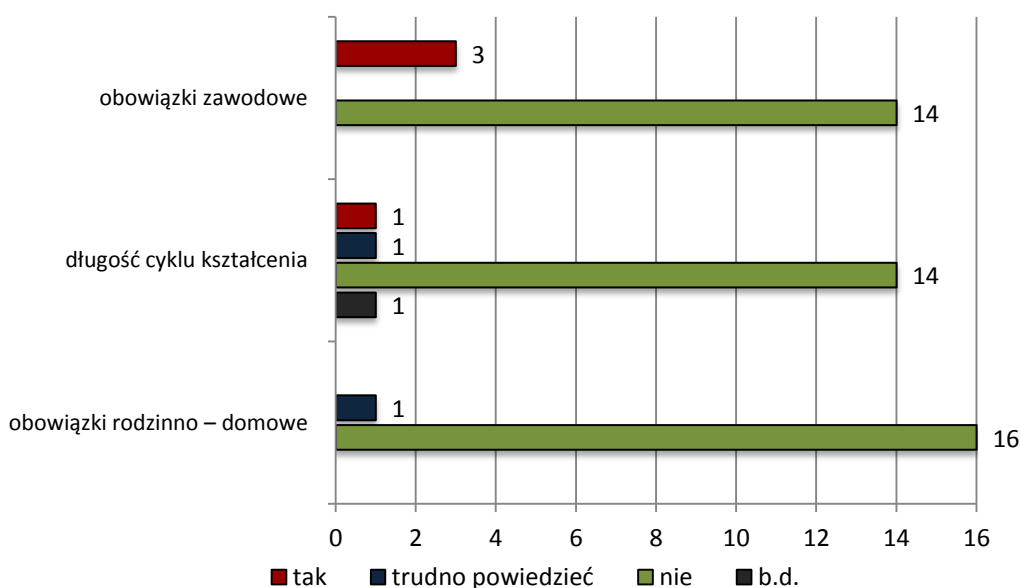
Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

wskazań oraz praktyczny (12% odpowiedzi, 6 wskazań). Co czwarta osoba miała pogląd, iż Projekt był ciekawy i wartościowy (8% odpowiedzi, 4 wskazania).

Zaledwie jedna osoba oceniła, iż Projekt był wyczerpujący, trudny do przejścia (2% odpowiedzi). W przeświadczeniu uczestniczek/uczestników Projekt nie był nudny, męczący, źle zorganizowany, nieprzydatny, niepotrzebny czy też nieprofesjonalny.

Osoby biorące udział w Projekcie wskazali utrudnienia związane z realizacją opisywanego przedsięwzięcia edukacyjnego. W ankiecie ewaluacyjnej zostały zasygnalizowane 3 najczęściej występujące utrudnienia, tj. obowiązki zawodowe, obowiązki rodzinno-domowe, długość cyklu kształcenia. Dodatkowo każda z ewaluowanych osób miała możliwość wskazania innych utrudnień, jakie ewentualnie pojawiły się w jej przypadku.

Wykres 26. Czynniki utrudniające udział w projekcie



źródło: opracowanie własne, n=17

Pojedyncze osoby mające możliwość prezentacji swoich pomysłów przed inwestorami stwierdziły, iż w ich przypadku pojawiły się pewne utrudnienia związane z wypełnianiem obowiązków zawodowych (3 wskazania) oraz wynikające z długości cyklu kształcenia (1

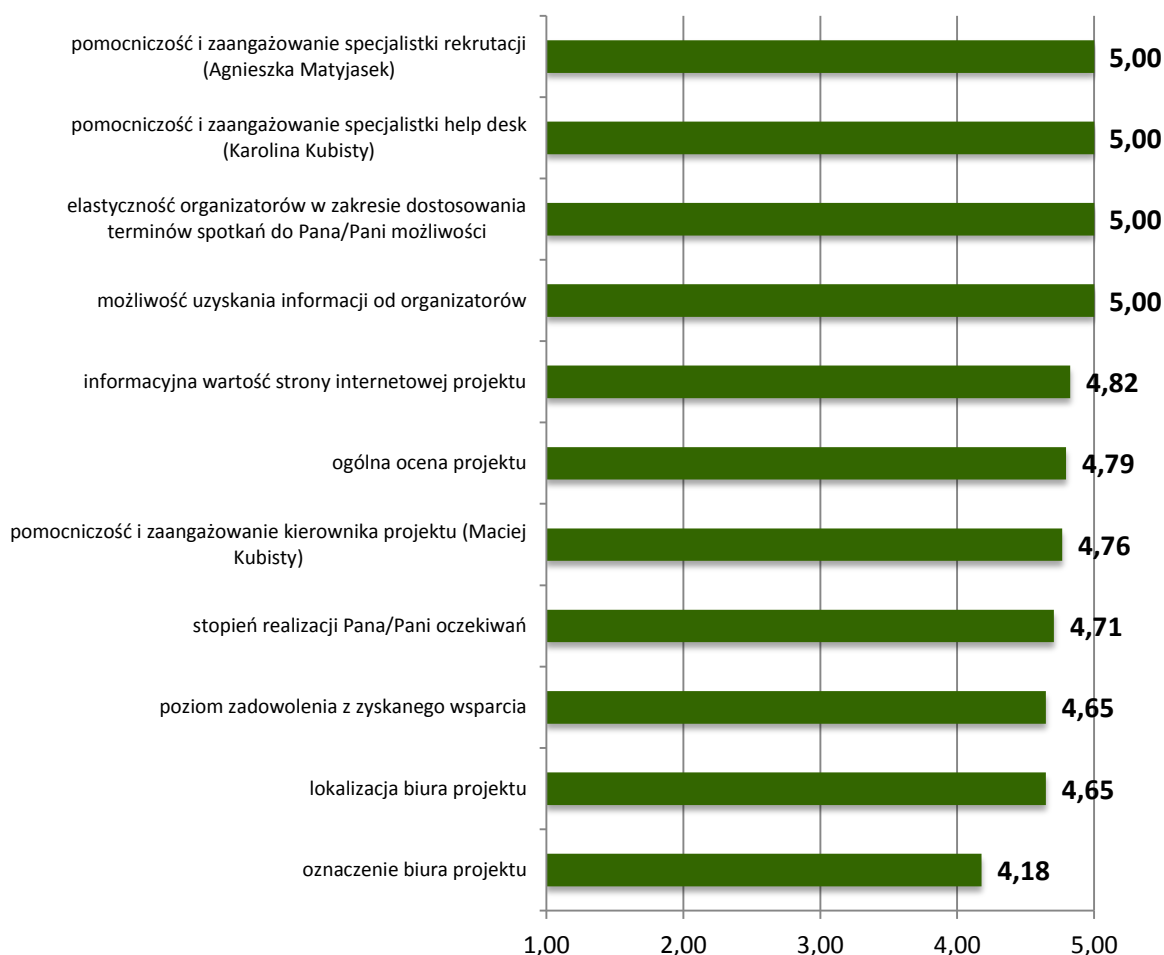


Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

wskazanie). Pozostałe osoby stwierdziły, że w ich przypadku nie wystąpiły czynniki utrudniające swobodny udział w Projekcie.

Uczestniczki/uczestnicy, którzy przeszli wszystkie etapy Projektu ocenili jego stronę organizacyjną. Ocenie poddani zostali byli między innymi pracownicy Centrum Kompetencji oraz podejmowane przez nich działania w stosunku do naukowców. Poszczególne elementy organizacji były oceniane na zasadzie punktacji od 1 (ocena najniższa) do 5 (ocena najwyższa).

Wykres 27. Ocena strony organizacyjnej projektu



źródło: opracowanie własne, n=17



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Osoby uczestniczące w Projekcie bardzo wysoko ocenili poziom organizacyjny zrealizowanego przedsięwzięcia edukacyjnego. Najwyżej oceniona została pani Agnieszka Matyjasek (specjalistka rekrutacji) oraz pani Karolina Kubisty (specjalistka help desk) za pomocniczość oraz zaangażowanie (średnia ocen 5,0). Badani najwyższe oceny (średnia ocen 5,0) przyznali również za elastyczność organizatorów w zakresie dostosowania terminów spotkań oraz możliwość uzyskania informacji od organizatorów. Pozostałe aspekty z zakresu organizacji Projektu otrzymały wysokie noty od badanych, świadczy o tym fakt, iż najniższą ocenę (średnia ocen 4,18) przyznano oznaczeniu Biura Projektu.

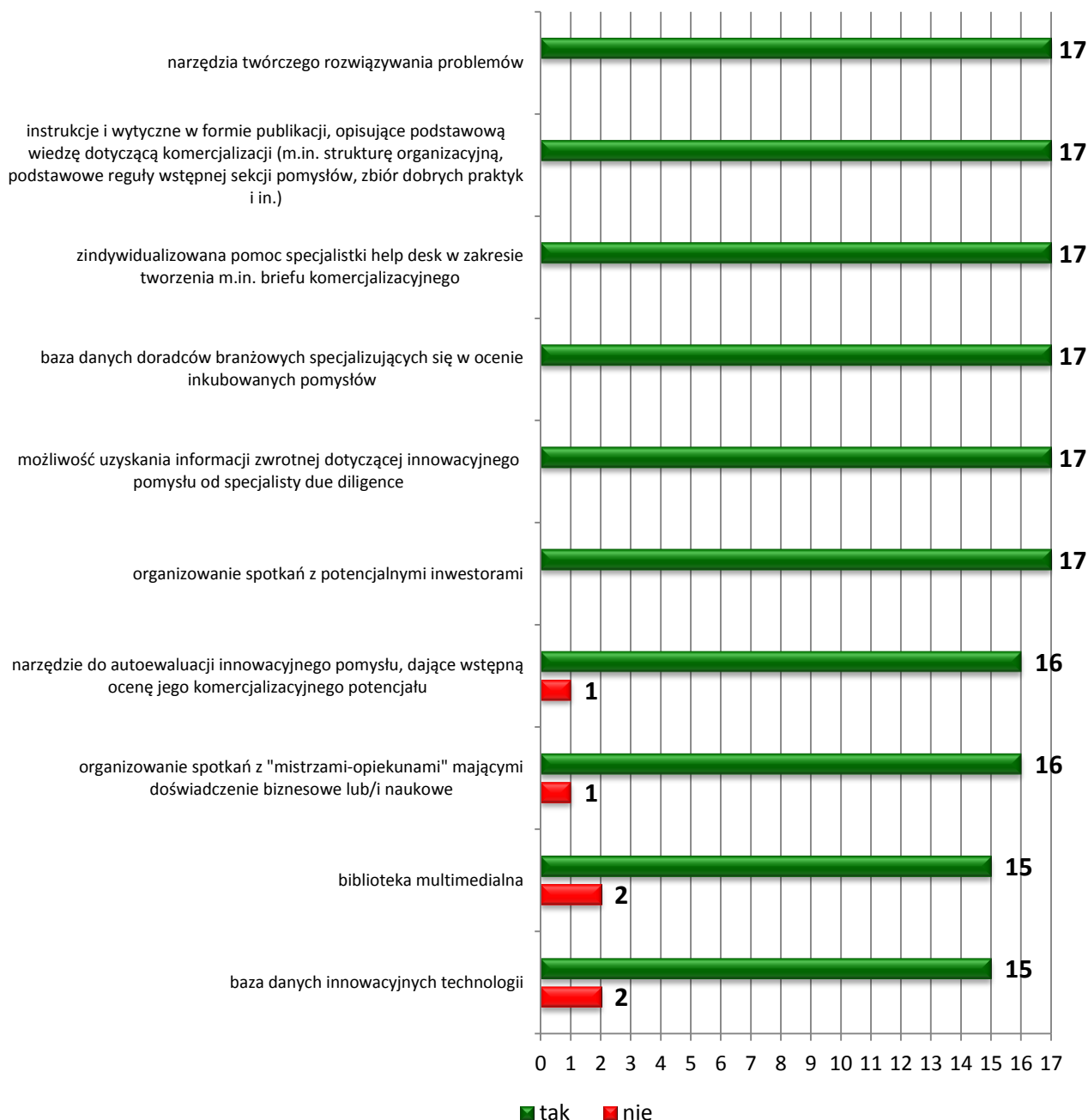
Osoby zakwalifikowane do Projektu, jako jego uczestniczki i uczestnicy wypowiedzieli się na temat działań Biura Projektu, o których informację uzyskali. Wskazali jednocześnie działania, z których po wcześniejszej informacji skorzystali. W pierwszej kolejności naukowcy wskazali, o których działaniach byli przez biuro projektu informowania, a o których nie.

Respondentki/respondenci badania ewaluacyjnego przyznali, że byli informowani o niemalże wszystkich działaniach podejmowanych przez Centrum Kompetencji Seed i Start-up w ramach Projektu. Pojedyncze osoby wskazały, iż nie wiedziały na przykład o możliwości skorzystania z narzędzi do autoewaluacji innowacyjnego pomysłu, dającego wstępną ocenę jego komercjalizacyjnego potencjału (1 wskazanie), o organizowaniu spotkań z „mistrzami-opiekunami” mającymi doświadczenie biznesowe i/lub naukowe (1 wskazanie), o bibliotece multimedialnej (2 wskazania) oraz o bazie danych innowacyjnych technologii (2 wskazania).



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Wykres 28. Informowanie uczestniczek/uczestników projektu na temat podejmowanych działań



źródło: opracowanie własne, n=17



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

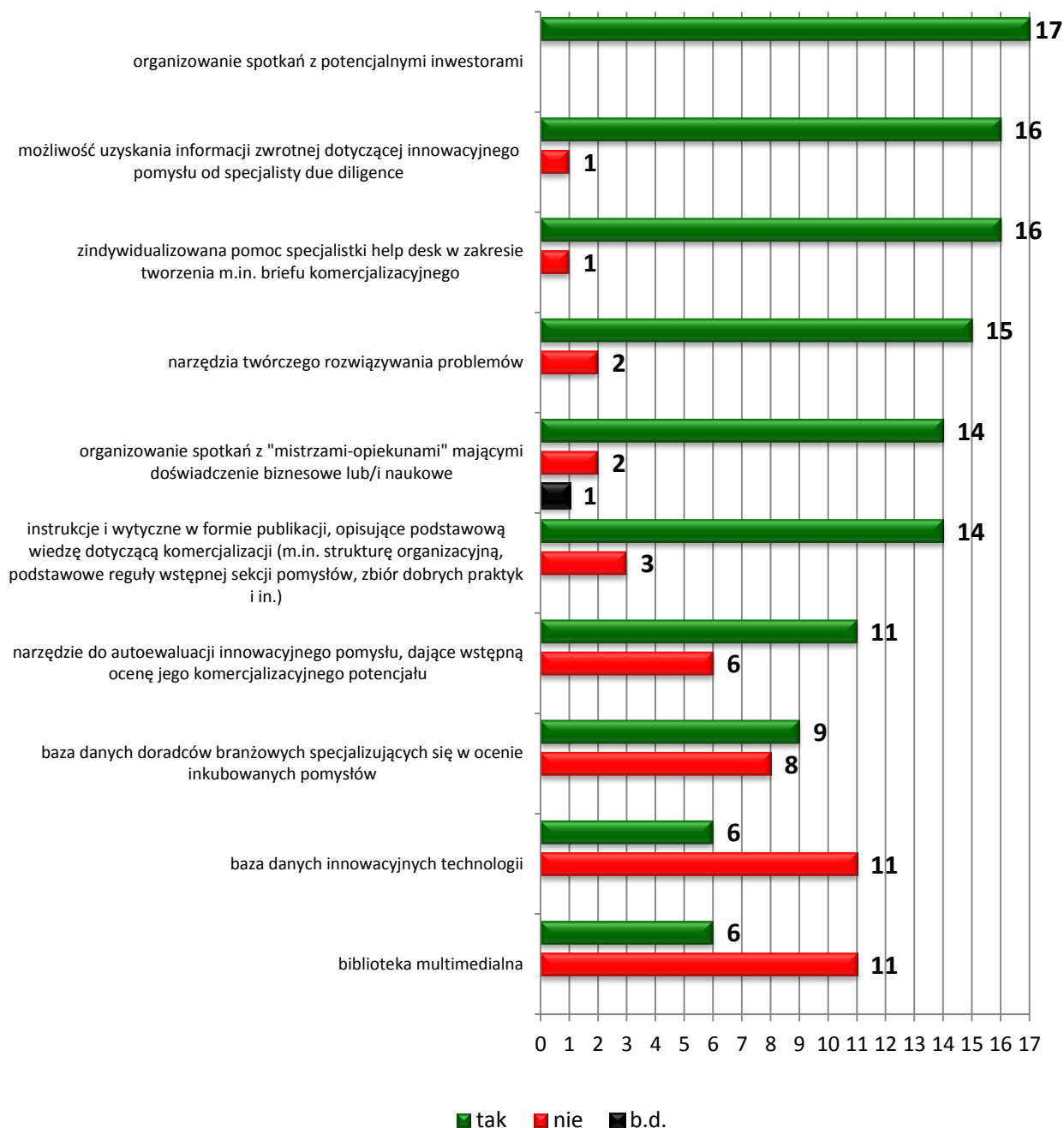
Po udzieleniu informacji na temat znajomości realizowanych w projekcie działań badani zwrócili uwagę na te, z których skorzystali. Każda z osób uczestniczących w Projekcie od początku do końca przyznała, iż skorzystała ze spotkania z potencjalnymi inwestorami (17 wskazań). Niemal wszyscy doświadczyli możliwości uzyskania informacji zwrotnej dotyczącej innowacyjnego pomysłu od specjalisty due diligence (16 wskazań) oraz zindywidualizowanej pomocy specjalistki help desk w zakresie tworzenia między innymi briefu komercjalizacyjnego (16 wskazań). Uczestnicy równie często korzystali z narzędzi twórczego rozwiązywania problemów (15 wskazań) czy też uczestniczyli w spotkaniach z „mistrzami-opiekunami” mającymi doświadczenie biznesowe lub/i naukowe (14 wskazań). Ponad połowa respondentów stała się użytkownikiem instrukcji i wytycznych w formie publikacji opisujących podstawową wiedzę dotyczącą komercjalizacji (14 wskazań) oraz narzędzi do autoewaluacji innowacyjnego pomysłu (11 wskazań).

Mniejszy odsetek uczestników w ramach Projektu korzystał z biblioteki multimedialnej (6 wskazań), z bazy danych innowacyjnych technologii (6 wskazań), jak również z bazy danych doradców branżowych specjalizujących się w ocenie inkubowanych pomysłów (9 wskazań). Ogólnie należy ocenić, iż uczestniczki/uczestnicy biorący udział w Projekcie Innowacje Przyszłością Regionu aktywnie korzystali z oferty skierowanej pod ich adresem. Każde realizowane przez Centrum Kompetencji działanie znalazło aprobatę ludzi związanych ze środowiskiem naukowym zatem należy uznać, iż były optymalne z punktu widzenia potrzeb uczestniczek/uczestników.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Wykres 29. Korzystanie z działań realizowanych przez biuro Projektu



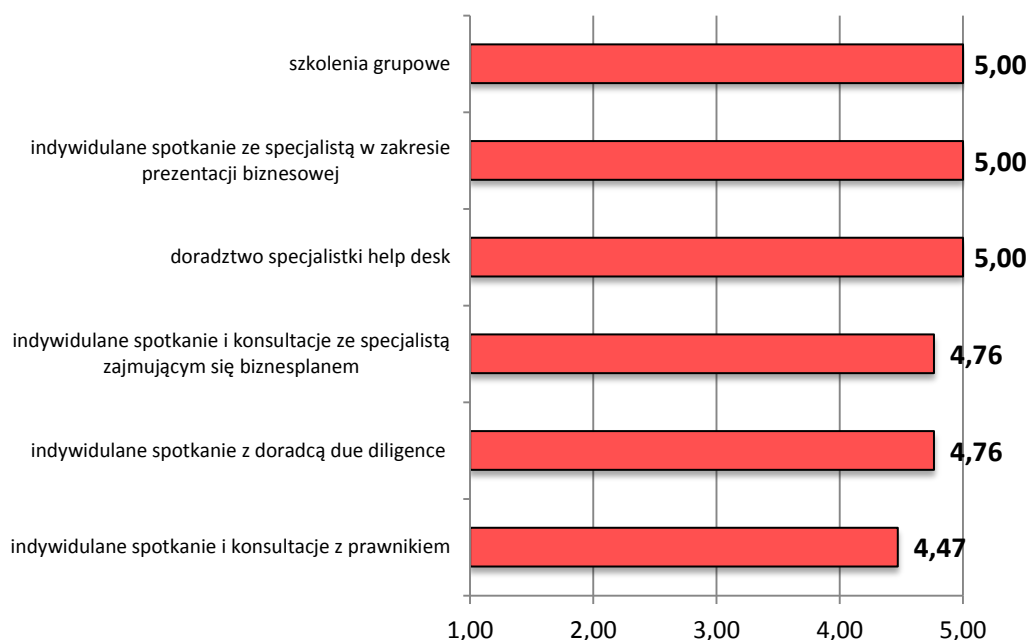
źródło: opracowanie własne, n=17



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Uczestniczki/uczestnicy ocenili wartość i przydatność poszczególnych elementów modelu wsparcia naukowców zainteresowanych współpracą z biznesem proponowanym w ramach niniejszego Projektu. Dokonali oni oceny poszczególnych elementów wsparcia posługując się pięciopunktową skalą, gdzie 1 oznaczała bardzo niską wartość, a 5 bardzo wysoką wartość. Oceny zostały zsumowane, uśrednione, a następnie opracowane na poniższym wykresie.

Wykres 30. Ocena wartości i przydatności poszczególnych elementów modelu wsparcia



źródło: opracowanie własne, n=17

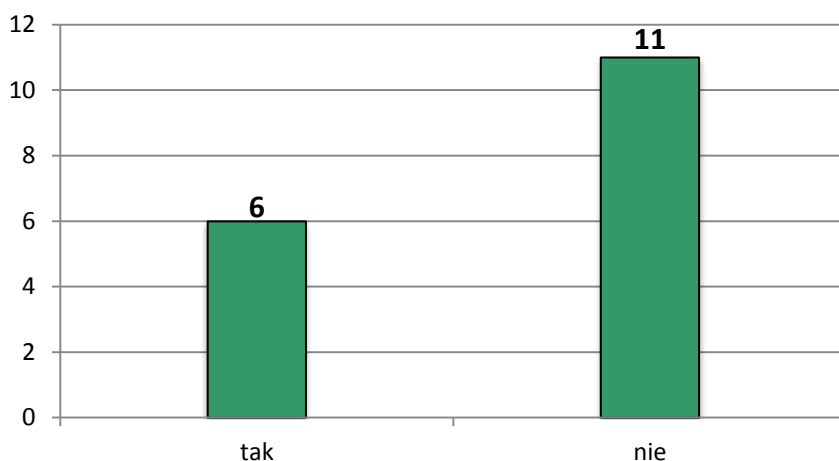
Analizując przyznane oceny należy stwierdzić, iż proponowany model wsparcia skierowany do naukowców posiada w ich opinii bardzo wysoką wartość. Najwyżej oceniona została (średnia ocen 5,0) możliwość szkolenia grupowego, indywidualnego spotkania ze specjalistą w zakresie prezentacji biznesowej oraz doradztwo specjalistki help desk. Nieznacznie niżej ankietowani ocenili indywidualne spotkanie i konsultacje ze specjalistą zajmującym się biznesplanem (średnia ocen 4,76) oraz indywidualne spotkanie z doradcą due diligence (średnia ocen 4,76). Na ostatnim miejscu respondenci swoimi odpowiedziami uplasowali indywidualne spotkania i konsultacje z prawnikiem (średnia ocen 4,47).



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Uczestniczki/uczestnicy Projektu na zakończenie badania zostali zapytani o ewentualność wprowadzenia zmian. Jako aktywni i bezpośredni odbiorcy treści Projektu wiedzą najlepiej, jakie elementy bądź zmiany należałoby do niego wprowadzić, by stał się jeszcze lepszym, skuteczniejszym i efektywniejszym rozwiązaniem skierowany do naukowców chcących komercjalizować swoje pomysły. W pierwszej kolejności badani zostali o ogólną potrzebę naniesienia jakichkolwiek poprawek do Projektu.

Wykres 31. Potrzeba wprowadzenia zmian w projekcie



źródło: opracowanie własne, n=17

Wśród udzielonych odpowiedzi częściej pojawiały się te, w których ankietowani wskazywali o braku konieczności wprowadzania zmian do Projektu Innowacje Przyszłością Regionu. (11 wskazań). W grupie osób przedstawiających swoje pomysły przed inwestorami pojawiły się jednak głosy (6 wskazań) mówiące o potrzebie wprowadzenia do Projektu pewnych korekt i zmian, które w ich mniemaniu wpłyną na jego wartość.



8. Centrum Kompetencji Seed i Start up – wartość, zasadność i użyteczność proponowanych rozwiązań

Istotnym zakresem badań ewaluacyjnych było poszukiwanie odpowiedzi na pytanie o to jak jest postrzegane Centrum Kompetencji Seed i Start-up (CKSS), szczególnie, z punktu widzenia jego wartości oraz funkcjonalności, rozwiązań estetycznych i architektonicznych, „przyjazności” miejsca dla twórczego rozwiązywania problemów. W niniejszej części opracowania znajdują się więc dane, na podstawie których będzie możliwe sformułowanie odpowiedzi na przytoczoną powyżej kwestię.

8.1. Centrum Kompetencji Seed i Start – up jako instytucja wspierająca współpracę nauki z biznesem w impresji osób odwiedzających

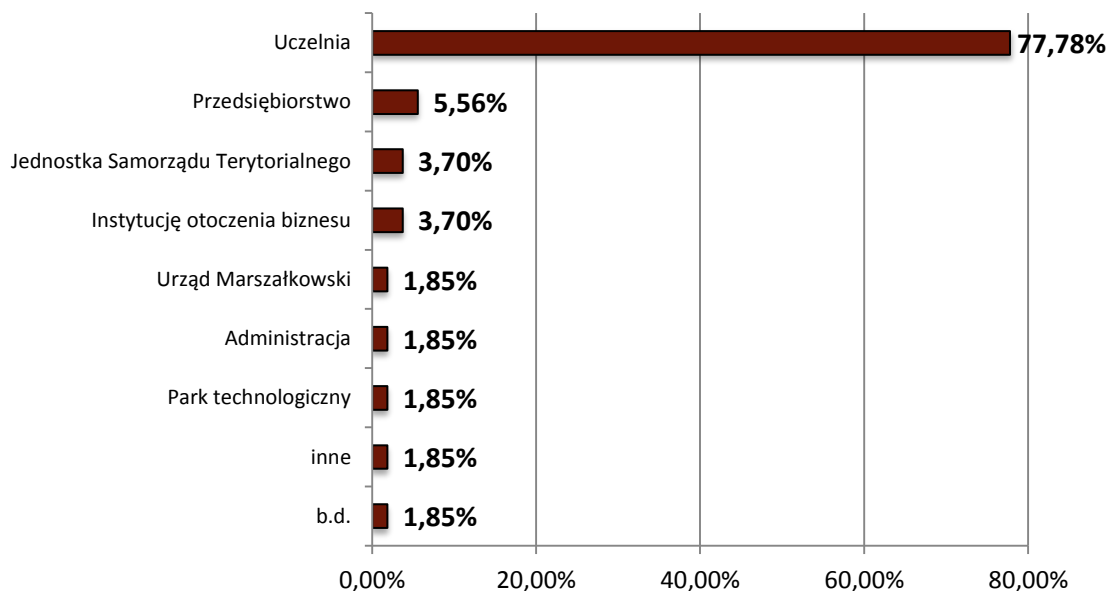
Osoby odwiedzające Centrum Kompetencji Seed i Start-up podzieliły się swoimi uwagami na temat oferowanego „Kompleksowego modelu wspierania rozwoju innowacyjnych akademickich pomysłów biznesowych w województwie warmińsko-mazurskim” stworzonego w ramach projektu „PI Innowacje Przyszłością Regionu”. Centrum Kompetencji przyjmowało wielu gości i odwiedzających, którym pracownicy biura prezentowali Centrum raz działania podejmowane w jego ramach. Osoby odwiedzające poproszono o wypełnienie kwestionariusza ankiety. Celem badań na grupie osób odwiedzających było poznanie opinii na temat Centrum.

Wśród osób odwiedzających CKSS, które wypełniły kwestionariusz ankiety byli przedstawiciele/przedstawiciele różnych środowisk.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Wykres 32. Reprezentowany podmiot



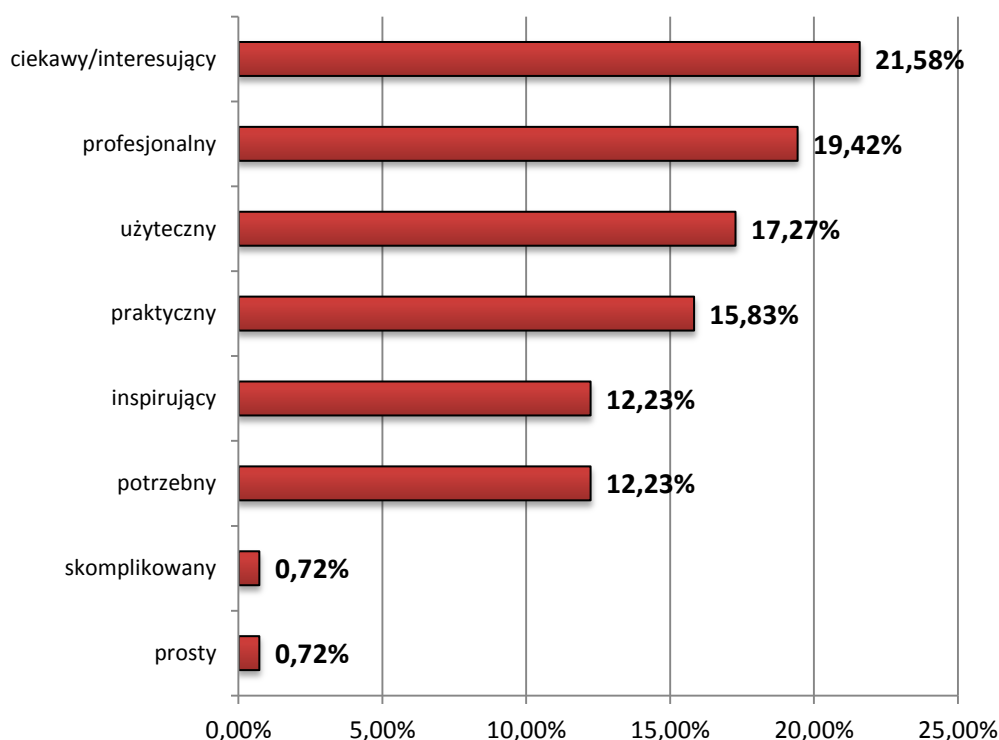
źródło: opracowanie własne, n=48

Zdecydowanie największy odsetek badanych osób reprezentuje uczelnię (77,78% odpowiedzi, 42 wskazania). Pozostałe osoby wywodzą się z odmiennych środowisk, reprezentując przy tym przedsiębiorstwa (5,56% odpowiedzi, 3 wskazania), jednostki samorządu terytorialnego (3,70% odpowiedzi, 2 wskazania), instytucje otoczenia biznesu (3,70% odpowiedzi, 2 wskazania). Z kolei podmioty typu Urząd Marszałkowski, Park Technologiczny reprezentowane były przez jedną osobę.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Wykres 33. Ocena wrażenia po prezentacji testowanego „Kompleksowego modelu wspierania rozwoju innowacyjnych akademickich pomysłów biznesowych w województwie warmińsko-mazurskim” stworzonego w ramach projektu „PI Innowacje Przyszłością Regionu”



źródło: opracowanie własne, n=54

Ankietowane/ankietowani najczęściej podkreślali, iż powstały model wsparcia jest ciekawy/interesujący (21,58% odpowiedzi, 30 wskazań). Zdaniem większości badanych wsparcie oferowane w ramach projektu należy określić jako profesjonalne (19,42% odpowiedzi, 27 wskazań). W opinii osób, które odwiedziły Centrum i wzięły udział w prezentacji niniejszego modelu charakteryzowane działanie jest użyteczne (17,27% odpowiedzi, 24 wskazania), praktyczne (15,83% odpowiedzi, 22 wskazania), inspirujące (12,23% odpowiedzi, 17 wskazań) oraz potrzebne (12,23% odpowiedzi, 17 wskazań).

Wśród wszystkich wskazań pojawiło się jedno mówiące, iż projekt jest prosty (0,72% odpowiedzi, 1 wskazanie) oraz skomplikowany (0,72% odpowiedzi, 1 wskazanie). Nikt z

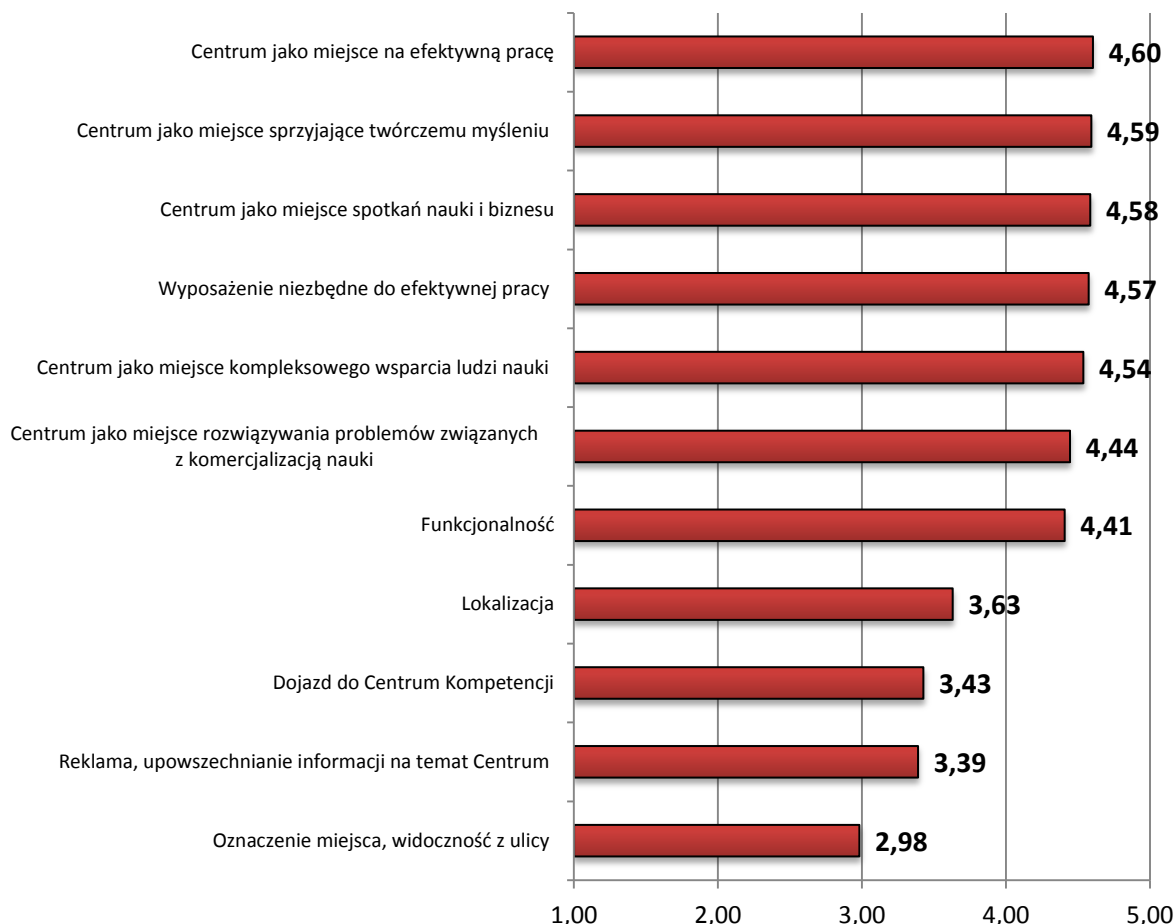


Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

badanych nie ocenił niniejszego wsparcia, jako niepraktycznego, bezużytecznego, niepotrzebnego, nieprofesjonalnego, wydumanego oraz nudnego. W związku z tym należy ocenić, iż pierwsze wrażenia gości odwiedzających Centrum mają pozytywny wydźwięk.

Ocenie poddane zostało również Centrum Kompetencji Seed i Start-up z uwagi między innymi na jego funkcjonalność, lokalizację, miejsca sprzyjające efektywnej pracy i twórczemu myśleniu. Osoby oceniające Centrum decydowały o przyznaniu jednej z pięciu not, gdzie 1 oznaczała bardzo niską ocenę, a 5 bardzo wysoką ocenę.

Wykres 34. Ocena Centrum Kompetencji Seed i Start-up



źródło: opracowanie własne, n=54



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Osoby biorące udział w badaniu ewaluacyjnym uznały, że Centrum Kompetencji stanowi bardzo dobre miejsce do efektywnej pracy (średnia ocen 4,60). Respondentki/respondenci swoimi ocenami potwierdzili także, że Centrum wspomaga twórcze myślenie (średnia ocen 4,59), a ponadto jest odpowiednim do spotkań przedstawicieli nauki i biznesu (średnia ocen 4,58). Zdaniem odwiedzających Centrum zostało ono należycie wyposażone by wspierać efektywną pracę osób korzystających z jego usług (średnia ocen 4,57), a zwłaszcza ludzi nauki, którzy mogą liczyć na kompleksowe wsparcie (średnia ocen 4,54). Ankietowane/ankietowani wysoko ocenili Centrum pod względem jego funkcjonalności (średnia ocen 4,41 oraz spełnianej roli miejsca rozwiązywania problemów związanych z komercjalizacją.

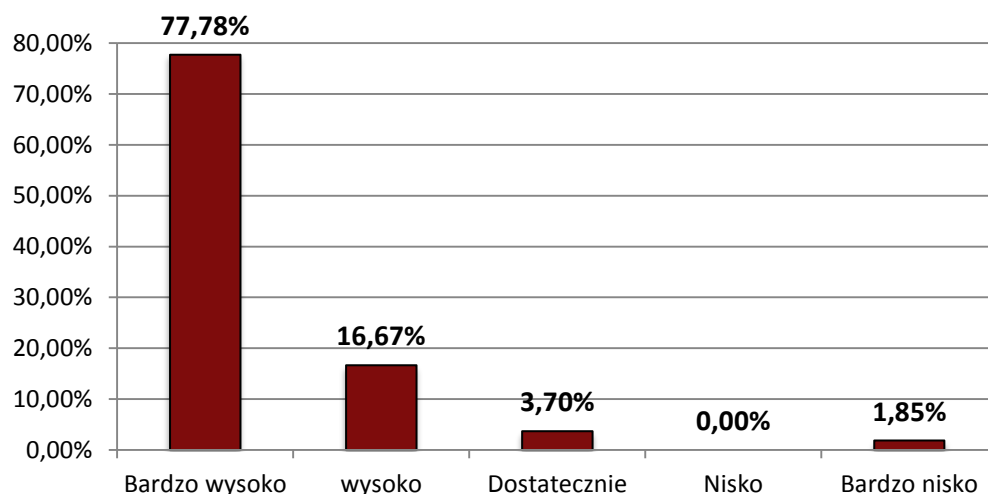
W opinii osób odwiedzających najsłabszą w chwili obecnej stroną Centrum jest jego oznaczenie, w tym widoczność z ulicy (średnia ocen 2,98). Badani na średnim poziomie ocenili reklamę oraz jakość upowszechnienia informacji na temat Centrum (średnia ocen 3,39). Nieznacznie wyżej ewaluowani ocenili dojazd do Centrum Kompetencji (średnia ocen 3,43) oraz jego lokalizację (średnia ocen 3,63).

W jednym z pytań zawartych w ankiecie ewaluacyjnej osoby odwiedzające Centrum Kompetencji zostały poproszone o ocenę personelu, którego zadaniem jest obsługa interesantów, w osobie między innymi naukowców i studentów.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Wykres 35. Ocena personelu obsługującego Centrum Kompetencji Seed i Start-up



źródło: opracowanie własne, n=54

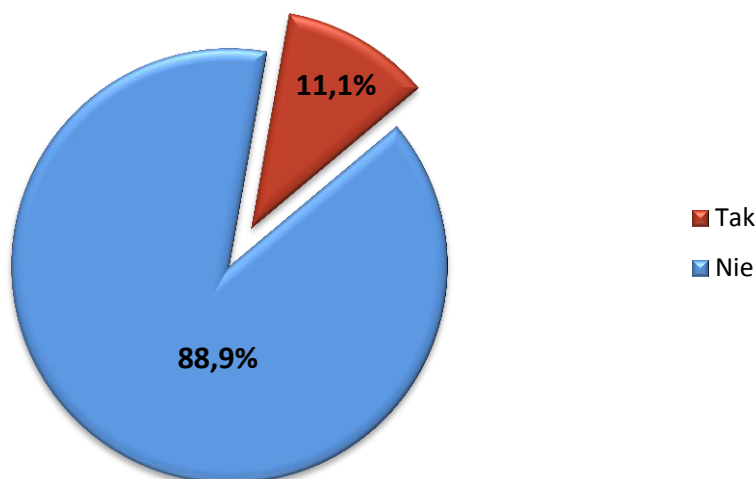
W ocenie osób mających możliwość bezpośredniego kontaktu z Centrum Kompetencji personel zajmujący się obsługą interesantów należałoby ocenić bardzo wysoko (77,78% odpowiedzi, 42 wskazania) oraz wysoko (16,67% odpowiedzi, 9 wskazań). Pojedyncze osoby przyznały, że pracujące w Centrum osoby należy ocenić dostatecznie (3,70% odpowiedzi, 2 wskazania) lub bardzo nisko (1,85% odpowiedzi, 1 wskazanie).

Ankietowane osoby w jednym z pytań zadeklarowali posiadaną znajomość innych instytucji zlokalizowanych na terenie Województwa Warmińsko-Mazurskiego, których działanie i specyfika funkcjonowania są analogiczne do tych proponowanych przez Centrum.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Wykres 36. Znajomość pozostałych instytucji działających analogicznie jak Centrum Kompetencji Seed i Start-up



źródło: opracowanie własne, n=54

Zdecydowana większość badanych stwierdziła, iż nie zna innych instytucji, których charakter działania jest zbliżony do pracy Centrum (88,9% odpowiedzi, 48 wskazań). Spośród wszystkich ankietowanych 11,1% z nich (6 wskazań) zna inne instytucje funkcjonujące na zasadzie Centrum Kompetencji, a są to:

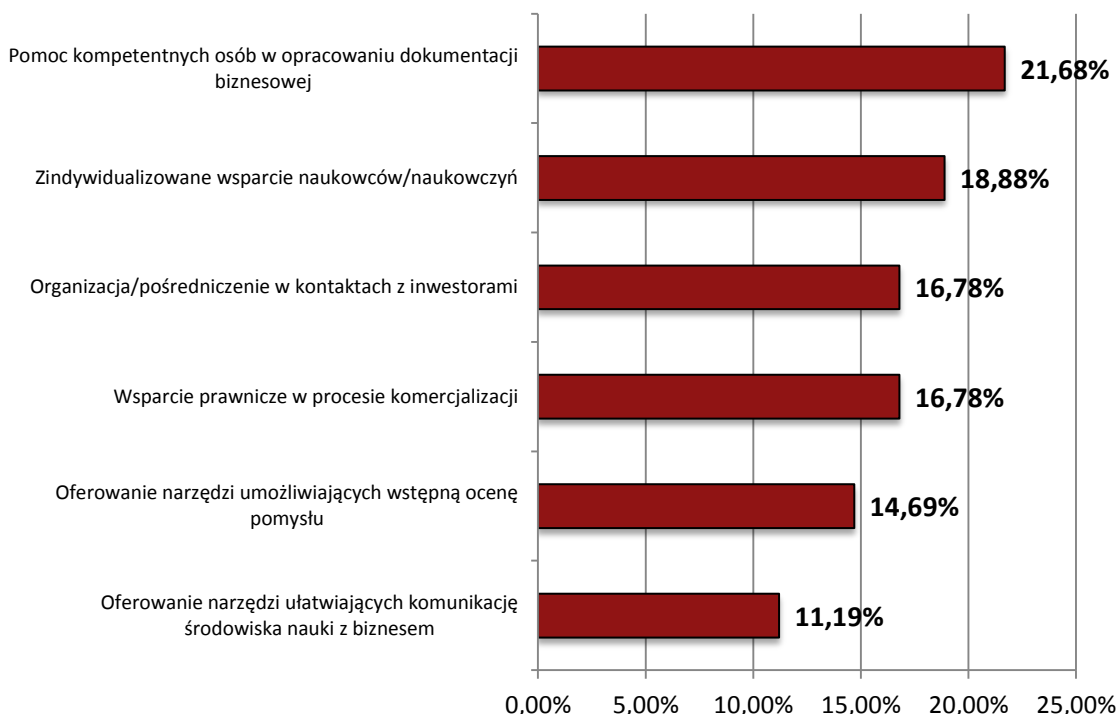
- Centrum Innowacji i Transferu Technologii UWM w Olsztynie (3 wskazania);
- Centrum Transferu Technologii PWSZ w Elblągu (2 wskazania);
- Park Naukowo – Technologiczny (1 wskazanie);
- Warmińsko-Mazurska Agencja Rozwoju Regionalnego (1 wskazanie).

Jedno z pytań opracowanych w ankiecie ewaluacyjnej dotyczyło wskazania najwartościowszego działania oferowanego przez Centrum Kompetencji.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Wykres 37. Ocena wartości i zainteresowania działaniami proponowanymi przez Centrum



źródło: opracowanie własne, n=54

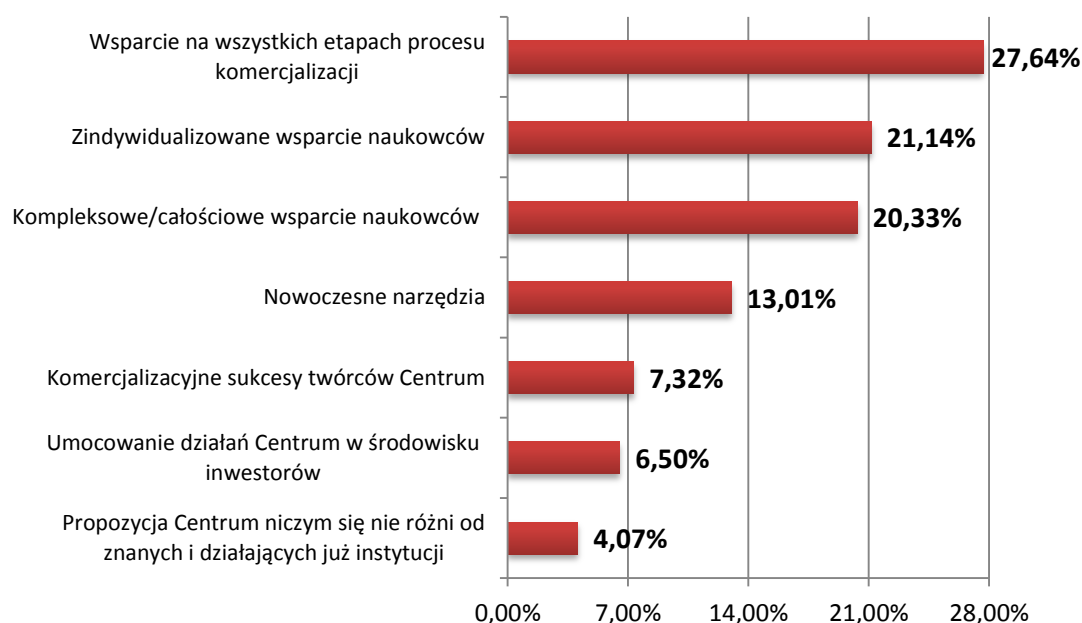
Większość badanych stwierdziła, iż pomoc kompetentnych osób w opracowaniu dokumentacji biznesowej stanowi najważniejszą wartość dodaną Projektu (21,68% odpowiedzi, 31 wskazań). Duży odsetek ankietowanych uznał, iż wartościowym działaniem Centrum jest zindywidualizowane wsparcie skierowane do naukowczyń i naukowców (18,88% odpowiedzi, 27 wskazań). Identyczna liczba osób oceniła, iż potencjał Centrum budowany jest w oparciu o jego organizację, a więc pośredniczenie w kontaktach z inwestorami (16,78% odpowiedzi, 24 wskazania) oraz oferowane wsparcie prawnicze w procesie komercjalizacji (16,78% odpowiedzi, 24 wskazania). Ponadto zaletą Centrum w opinii 14,69% badanych (21 wskazań) są oferowane przez nie narzędzia umożliwiające wstępną ocenę pomysłu. Mniejszy odsetek respondentów był zdania, iż zaletą Centrum, która buduje jej wartość są oferowanego w jego ramach narzędzie ułatwiające komunikację środowiska nauki z biznesem (11,19% odpowiedzi, 16 wskazań).



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Osoby odwiedzające Centrum Kompetencji Seed i Start-up wskazały, co ich zdaniem wyróżnia opisywany podmiot od innych instytucji zajmujących się komercjalizacją nauki.

Wykres 38. Elementy wyróżniające Centrum na tle innych instytucji zajmujących się komercjalizacją nauki



źródło: opracowanie własne, n=54

Ponad połowa badanych uważa, że oferowane przez Centrum wsparcie na wszystkich etapach procesu komercjalizacji wyróżnia je na tle pozostałych instytucji realizujących podobne działania (27,64% odpowiedzi, 34 wskazania). Centrum wyróżnia ponadto świadczone przez nie zindywidualizowane (21,14% odpowiedzi, 26 wskazań) oraz kompleksowe (20,33% odpowiedzi, 25 wskazań) wsparcie w stosunku do naukowców.

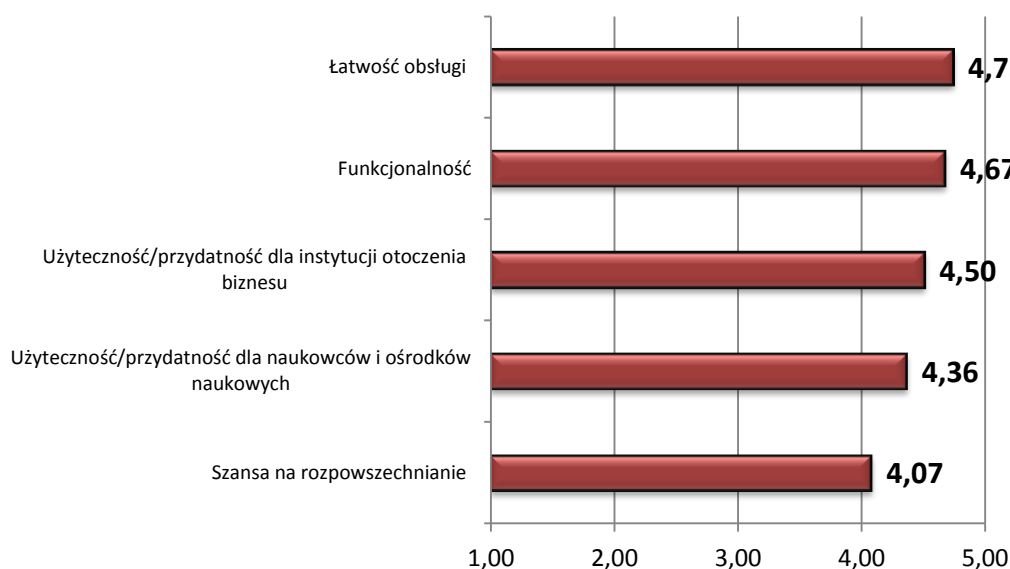
Zdaniem mniejszości propozycja Centrum niczym nie różni się od znanych i działających już instytucji (4,07% odpowiedzi, 5 wskazań). Nieznacznie więcej osób uważa, że Centrum wyróżniają działania podejmowane w środowisku inwestorów (6,50% odpowiedzi, 8 wskazań), komercjalizacyjne sukcesy jego założycieli (7,32% odpowiedzi, 9 wskazań) oraz nowoczesne narzędzia (13,01% odpowiedzi, 16 wskazań).



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zaproszeni na uroczyste otwarcie Centrum Kompetencji Seed i Start-up w ramach projektu PI Innowacje Przyszłością Regionu poproszeni zostali o ocenę Platformy e-broker i workflow a także narzędzia autoewaluacyjne. Ankietowani oceniali 5 elementów Platformy, które zostały wymienione w ankiecie ewaluacyjnej. Dokonywana ocena polegała na wyborze jednej z pięciu ocen, gdzie 5 oznacza bardzo wysoko, 4 wysoko, 3 dostatecznie, 2 nisko, 1 bardzo nisko. Oceny zostały zsumowane, uśrednione i przedstawione na poniższym wykresie.

Wykres 39. Ocena Platformy e-broker i workflow



źródło: opracowanie własne, n=15

Goście Centrum ocenili najwyżej łatwość obsługi Platformy (średnia ocen 4,73). Wysoko oceniona została funkcjonalność Platformy (średnia ocen 4,67) oraz jej użyteczność/przydatność dla instytucji otoczenia biznesu (średnia ocen 4,50). Nieznacznie niżej badani ocenili użyteczność/przydatność Platformy dla naukowców i ośrodków naukowych (średnia ocen 4,36). Najniżej respondenci/respondentki ocenili szansę na rozpowszechnienie Platformy e-broker i workflow (średnia ocen 4,07).



8.2. Centrum Kompetencji Seed i Start – up - funkcjonalność rozwiązań estetycznych i architektonicznych

Istotnym zakresem badań ewaluacyjnych było poszukiwanie odpowiedzi na pytanie o to jak jest postrzegane Centrum Kompetencji Seed i Start up (CKSS), szczególnie, z punktu widzenia jego funkcjonalności, rozwiązań estetycznych i architektonicznych, „przyjazności” miejsca dla twórczego rozwiązywania problemów. W niniejszej części opracowania znajdują się więc dane, na podstawie których będzie możliwe sformułowanie odpowiedzi na przytoczoną powyżej kwestię. Analizowane dane pochodzą z wywiadów realizowanych z osobami aplikującymi do projektu (100 osób) oraz z doradcami, ekspertami i pracownikami Projektu.

8.2.1. Lokalizacja i atmosfera Centrum

Badane osoby były proszone o to, by podzieliły się swoimi opiniami na temat tego jak oceniają Centrum Kompetencji Seed i Start – up jako miejsce czy przestrzeń powołana do wypełniania funkcji związanej z łączeniem nauki i biznesu i również jako miejsce twórczej pracy i rozwiązywania problemów. Szczególną uwagę naukowców/naukowczyń zwróciło to, że Centrum jest w dzielnicy mieszkaniowej Olsztyna, usytuowane pośród domów jednorodzinnych jako jeden z tego typu budynków. Pierwsze wrażenie na temat Centrum wynikało z jego lokalizacji, specyficznego sąsiedztwa i charakteru budynku, w którym się znajduje.

Nie wiem, myślę, że to nie ma znaczenia. Ja fakt faktem, jak przyjechałam pierwszy raz, to mówię na pewno nie jest tutaj, bo to jest jakiś dom mieszkalny.

Część badanych osób była zaskoczona tym, że Centrum jest umiejscowione w budynku mieszkalnym, w domu jednorodzinnym, w dzielnicy willowej. Taki wybór lokalu budził zdziwienie. Rodził u niektórych niepokój wynikający z przekonania, że nie trafiło się w odpowiednie miejsce.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Jest lokalizacja, która może na pierwszy rzut oka wydawać się dziwna, bo są prywatne domy.

Trudno było was tutaj znaleźć wśród tych domków, które są bardzo podobne.

Jeżeli chodzi o miejsce, budynek, to na początku troszeczkę byłam zdziwiona, że to jest takie pomieszczenie, typu, że to jest kawałek domu.

Natomiast jak przyjechałam autem, stanęłam tutaj na podjeździe, to mówię, to chyba jakiś pomyłka.

Miejsce jest, powiem tak. Pierwsze wrażenie, jak się nie zna jeszcze gdzie się jedzie, to ma się wrażenie, ale gdzieś tutaj okolica willowa. Domki, wille. Natomiast już po wejściu docenia się niesamowicie.

Nie no, to jest budynek mieszkalny, to nie jest w ogóle jakimś centrum edukacji.

Rozmówczynie/rozmówcy z powodu specyfiki budynku, w którym zlokalizowane jest CKSS byli zdezorientowani i niepewni co do tego, czy trafili do miejsca przeznaczenia. Podkreślali, że zdziwienie to wynikało z charakteru budynku, którego się nie spodziewali. Byli przeświadczeni, że biuro Projektu będzie umiejscowione w przestrzeni innej niż mieszkalna i budynku wskazującym na charakter jego funkcji. Część badanych twierdziła jednak, że pomimo tego początkowego zadziwienia nie budziło to większych nieprzyjemnych odczuć. Twierdzili wręcz, że w zasadzie typ budynku wybrany jako miejsce biura nie ma de facto znaczenia dla powodzenia realizacji założonych celów.

Znaczy nie. My tu przyszliśmy po konkretne informacje. A budynek jaki jest, taki jest. Tylko dla ciekawości możemy mówić, że w Cezalu byłoby fajnie. Ale jeżeli bym na Dworcu PKP otrzymał takie same informacje jak tutaj, to dobrze by było.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

No właśnie. To znaczy ja myślałem, że to jest coś takiego przypominające biuro. Szukałem takiego jakiegoś, chociaż mieszkam tu niedaleko, no ale mówię. Pierwsze wrażenie takie obojętne, że tak powiem. To nie jest coś takiego, że mi się nie podoba, albo że to jest super fajnie i tak jakieś. To jest coś innego, bo do tej pory nie miałem przyjemności spotkania, czy nawet współpracy w takich warunkach. Ale nie, to mówię, to jakoś tak. Tylko mówię, na początku to było jak dom prywatny, wchodzę i zapominam w ogóle o tym.

Chyba raczej nie. Nie, to raczej nie ma większego wpływu. Chyba minęły już czasy takiego właśnie, że biznesmen, czy cokolwiek, to musi mieć biuro, marmury, luksusowy samochód, jakąś nie wiadomo jaką... Nie, nie. To chyba raczej nie. Jeżeli ktoś jest naprawdę zainteresowany takim sednem sprawy i nie zwraca uwagi na sprawy mniej ważne, to myślę, że nie robi to większego wpływu na efekt końcowy.

Badani racjonalizując kwestię lokalizacji twierdzili, że stereotyp związany z biznesem narzucał obraz miejsca, które mogło się jawić jako bardziej biurowe, oficjalne. W ich odczuciu jednak taki czy inny charakter budynku nie ma znaczenia jeśli realizowana w nim działalność jest profesjonalna i efektywna. Z punktu widzenia osiągnięcia zamierzonych celów nie ma zatem znaczenia gdzie realizowane są zadania i organizowane spotkania. Jeden z rozmówców docenił wręcz, że centrum jest miejscem jako to określił „normalnym”, w którym dochodzi do realizacji zamierzonych zadań.

Ja myślę, że jasne takie strategiczne miejsce, które nie rzuca się i jest takim łagodnym normalnym miejscem gdzie można rzeczywiście robić efektywne rzeczy, także myślę, że może się to udać, że jest to wszystko porządku.

W jego odczuciu swoista anonimowość miejsca („nie rzuca się w oczy”) służy efektywności pracy. Rozmówca cytowany powyżej nie dostrzega żadnego zgrzytu nie odczuwa dyskomfortu czy też niepokoju związanego z wyborem budynku. Nie wszyscy badani mają podobną wyrozumiałość czy obojętność co do tej kwestii.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Ja niestety mam odmienne zdanie niż moi koledzy. Ja uważam osobiście, że lokalizacja jest nietrafiona. Wygląda to jako jeden z segmentów mieszkalnych, budynek mieszkalny, gdzieś, gdzie rodzina gdzieś tam mieszka. I jest to wysoce nietrafione.

Cały budynek. Tak szczerze myślę, że to jest nietrafione.

W opinii jednego z inwestorów Centrum jest bardzo źle umiejscowione. Sąsiedztwo domów mieszkalnych, ulica i dzielnica o charakterze typowo mieszkalnym, willowym w jego percepcji zupełnie nie odpowiadają charakterowi jaki powinien kojarzyć się z CKSS. Wybór wnioskodawcy określa jako nietrafiony. Odnosi się tutaj nie do topografii miasta tylko charakteru dzielnicy, w której funkcjonuje Centrum a także sąsiedztwa, które zupełnie nie kojarzy się z profesjonalną działalnością CKSS.

Co do lokalizacji Centrum w obrębie miasta uwagi były raczej przychylne. Bliskość Uniwersytetu Warmińsko – Mazurskiego czy też Polskiej Akademii Nauk była postrzegana i oceniana bardzo pozytywnie.

Miejsce jest wspaniałe, bowiem mieszkam nieopodal, to jest taki prywatny akademik, także miejsce naprawdę jest super. To się okazuje, że naprawdę bardzo blisko, też byłem zaskoczony pierwszy raz, że to u Państwa.

Z mojego punktu widzenia lokalizacja jest dobra, bo w połowie drogi między moim mieszkaniem, a Uniwersytetem się znajduje.

Bliskość uczelni, także to jest na pewno ważne.

Lokalizacja, super. Nie może być lepszej.

Bliziuteńko, dziesięć minut spacerkiem, super.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Usytuowany jest bardzo dobrze, daleko za Olsztynem. Nie trzeba błdzić, ja tu trafiłem za pierwszym razem.

Natomiast lokalizacja dla mnie rewelacyjna. Z Kortowa kilka minut samochodem, czyli tutaj lokalizacja naprawdę taka pomocna. Bo można się szybko zorganizować, przyjechać, załatwić to co jest do załatwienia i już udać się na uczelnię.

O, to tutaj nie mam w ogóle podstaw żadnych narzekań, bo mieszkam na Jarotach kawalek, rzut beretem i jestem na miejscu. Jest mi blisko i po drodze. Mi lokalizacyjnie, akurat bardzo odpowiada.

No mnie osobiście bardzo, bo mam rzut kamieniem z domu do pracy. Także super, super oprócz parkingu.

Rozmówczynie/rozmówcy zwracali uwagę na to, że lokalizacja Centrum jest bardzo korzystna. Biorąc pod uwagę bliskość do większości wydziałów Uniwersytetu Warmińsko – Mazurskiego nie dziwią takie entuzjastyczne niemal opinie na temat wyboru dzielnicy, w której funkcjonuje Centrum. Kwestia ta nie była jednak jednoznacznie pozytywnie odbierana przez badane osoby. Jedna z uczestniczek nie będąca pracownicą UWM preferowałaby umiejscowienie w centralnym punkcie miasta.

Współczuje Wam, że nie macie pracy w centrum miasta, bo dojazd tutaj jest fatalny. I właściwie jeśli się nie posiada samochodu, to trzeba przyjechać taksówką, prawda? Bo gdzie jest przystanek?

Jedna z uczestniczek miała odmienną od wcześniej prezentowanych, entuzjastycznych opinii na temat lokalizacji Centrum. W jej odczuciu centrum miasta byłoby lepszym miejscem, łatwiej dostępnym i lepiej skomunikowanym. Uwagi nieco podobne w swoim charakterze sformułował także jeden z inwestorów. Twierdzi on, że lokalizacja CKSS jest



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

bezwzględnie nieodpowiednia. Wskazuje na centrum miasta lub teren Uniwersytetu jako optymalne miejsce Centrum na mapie Olsztyna.

Tym bardziej, że jeżeli ma być tutaj zachęta dla naukowców, oni się dobrze czują w swoim środowisku. I nie mówię, że taki punkt powinien być gdzieś na uczelni, ale jeżeli mamy grupę docelową, głównie naukowców, to uważam, że Fundacja powinna jakby podjąć dialog z władzami miasta, nawet uczelnie, jak UWM, powinna być wydzielona gdzieś przestrzeń publiczną, bo i tak państwo to wynajmujecie, prawda, więc powinna być wydzielona bardzo fajna lokalizacja z dogodnym dojazdem. Bo tutaj to nie jest dogodny dojazd, jakby na tyle, na ile ja się orientuje jakby na rynku Olsztyńskim.

Cytowany inwestor krytykuje aktualną lokalizację CKSS. Podpowiada inne, korzystniejsze z jego punktu widzenia lokalizacje. Wskazuje, że dla powodzenia misji podjętej przez Centrum władze miasta winny współpracować z wnioskodawcą w celu wyboru dogodnego miejsca. Uwagi krytyczne związane z lokalizacją częściowo podzielają organizatorzy i realizatorzy Projektu.

Uważam, że to Centrum powinno być jeszcze bliżej Kortowa, jeszcze bliżej. Ponieważ teraz mieścimy się na osiedlu Brzeziny gdzie no jednak ta droga nie jest na tyle prosta, no nie jest też na tyle skomplikowana żeby nie trafić, ale myślę, że jakby była lokalizacja nawet gdzieś w Kortowie to jeszcze byłyby lepsze efekty. (specjalistka help desk)

Zarówno specjalistka help desk, jak i kierownik Projektu są zgodni, że przeniesienie Centrum bliżej Kortowa jest wskazane. Z uwagi na nieuniknioną współpracę CKSS z Uniwersytetem a także ze względu na to, że odbiorcami działań Centrum są w głównej mierze pracownicy UWM pracownicy są przekonani o konieczności zmiany jego lokalizacji.

W odniesieniu do lokalizacji pojawiały się na początku realizacji Projektu liczne uwagi dotyczące słabego oznakowania Centrum. Uwagi te należy uznać za tym bardziej wartościowe, że jak napisałam na początku wybór budynku mieszkalnego jako miejsce biura budziło nieporozumienia.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Lokalizacja jest super, tylko oznaczyć, oznaczyć bo błędziłem, dzisiaj znowu błędziłem mimo, że byłem dwa tygodnie, czy trzy temu. Znowu zabłądziłem, pojechałem kawałek dalej bo tak podobne tutaj są zjazdy tutaj w tych domkach jednorodzinnych, że przydałoby się jakieś, że do państwa jest taki skręt i ten, bo tu jest ten jedyny taki problem. Jak ktoś pierwszy czy drugi raz jedzie (...) to ciężko dojechać.

Przydałoby się więcej reklam. W sensie, że jak dojechać chociażby. Wystarczyłoby tabliczkę wskazać do nas jest tam i łatwiej. Bo my z racji tego, że jeździmy co dzień, no to wiemy jak. Ale to nie jest tak, musiałem na mapę spojrzeć, żeby dojechać.

Natomiast może kwestia jakiegoś lepszego oznakowania, gdzieś może z przodu jakaś tablica, bo tak naprawdę ona chyba tylko cały czas była przy tych drzwiach. Jak doszłam do drzwi to mówię tak, jestem tutaj.

Jeżeli chodzi o oznaczenie budynku, to za pierwszym razem miałem problem ze znalezieniem 14/1. Ale to po prostu problem numeracyjny tutaj podjechałem. Natomiast jak już podjechałem to zobaczyłem, stand up i to miejsce.

Na Tuwima jakaś strzałka powinna być, że tutaj Centrum się znajduje.

Może ewentualnie jakąś tabliczkę. Tam chociaż który to dom jest. Bo to jest tylko jeden plakacik na drzwiach frontowych i koniec

Tak. Teraz to łatwo, ale pierwszym razem, to wysiadłyśmy na pętli i w całym śniegu tutaj szliśmy piętnaście minut.

Nieoczywisty wybór budynku Centrum, w połączeniu z charakterem dzielnicy, w której się znajduje oraz bezpośrednim sąsiedztwem z domami mieszkalnymi w połączeniu z nie dość wyrazistym jego oznakowaniem rodziły kłopoty uczestniczek/uczestników związane z odnalezieniem biura. Rozmówczynie/rozmówcy wskazywali więc na konieczność lepszego,



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

bardziej wyraźnego oznakowania Centrum, tak by goszczący w nim ludzie nie czuli dyskomfortu związanego z możliwością popełnienia pomyłki i na przykład wtargnięcia w czyjś domowy mir. Specyfika budynku nie podpowiada bowiem osobom goszczącym w nim po raz pierwszy jaki inny niż mieszkalny może być jego charakter. Wprowadza to zamęt i niepewność potencjalnych partnerów, którzy zbliżając się do drzwi partycypują możliwość popełnienia błędu i wkroczenia na czyjś teren prywatny.

To znaczy trochę byłam zaskoczona, bo ja w życiu tutaj nie byłam w tej dzielnicy i się zastanawiałam, gdzie taka ulica jest. Trochę się bałam, że to jest jednak w domku jednorodzinnym, że będę komuś głowę zawracać. Jak nie trafiłam do tego domu co trzeba, i Pan wyglądał za okno, trochę się czułam zaniepokojona, że komuś przestrzeń zakłócam. To troszeczkę tak, troszeczkę było takie dla mnie, może nie dyskomfort, bo to za dużo powiedziane, ale taki niepokój wzbudziło, że nie trafiłam gdzie trzeba.(FIKA)

Wnioskodawca wprowadził dodatkowe oznaczenia. Wydaje się jednak, że uwagi uczestniczek/uczestników sugerują rozwiązania bardziej charakterystyczne oznakowania np. szyld czy baner widoczne z daleka, tak by zdezorientowany, zagubiony gość nie miał wątpliwości co do celu wyprawy.

To co stanowiło swoistą słabość czy też rodziło konsternację uczestniczek/uczestników (wybór miejsca budynku) było jednocześnie warunkiem pozytywnego odbioru wnętrza, funkcjonalności i estetycznej strony Centrum. Badane osoby bardzo wyraźnie akcentowali, że biuro Projektu jest niezwykle przyjazne i służy budowaniu bliskich relacji, pozbawionych typowego oficjalnego rysu. Rys ten usztywnia i depersonalizuje kontakty międzyludzkie. Tego typu efekt został uniknięty ze względu na swoistą atmosferę biura.

Ja na początku, powiem, że miałam takie wrażenie, jak przyjechałam pierwszy raz, że to jest takie mało profesjonalne. Że to nie jest jakiś ośrodek naukowy, że ludzie nie chodzą tutaj pod krawatami i w ogóle. Że się wchodzi, siedzi się luźno, się tak naprawdę wchodzi do kuchni. Natomiast później stwierdziłam, że jest to bardzo dobry pomysł.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Początkowa dezorientacja wynikająca z charakteru budynku przerodziła się w jego aprobatę. Zmiana ta była możliwa ze względu na serdeczną, otwartą atmosferę możliwą – jak twierdzą badane osoby – dzięki temu, że miejsce, w którym funkcjonuje Centrum nie jest typową biurową przestrzenią.

Super, kameralne jak w domu, tak? Czyli jest taka atmosfera nie biurowa, nie taka na zasadzie służbowości takiej, tak., że wchodzisz i czujesz napięcie, że coś się ode mnie oczekuje. Tutaj bardziej... to powoduje... Powiem jak w domku, tak, że na luzie człowiek się czuje, jest bardziej taki swobodny, może otwarty – ja, to jest moje takie, może ja mam takie odczucie.

Jakby to miał być taki pierwszy kontakt, to tak ma szansę, jest jakby tak trochę mniej formalnie, tak troszkę luźniej, no taki punkt zaczepienia. Myślę, że jest to potrzebne.

Taki przyjazny, że sprzyja takiej otwartości, bezpośredniości, tak. Że to nie jest takie typowe pomieszczenie służbowe. Więc no to, jesteśmy czasem uprzedzeni do biurokracji, tak. W dobie naszej biurokracji do takich typowo służbowych pomieszczeń. Więc no jeżeli coś jest innego i ta atmosfera sprzyja bardziej takim właśnie ciepłym relacjom, to myślę, że to jest pozytywne, że to jest właściwe. Także ja bym tego nie zmieniała.

To znaczy powiem tak. Jest mało biurowe, aczkolwiek nie powiem, żeby to było minusem. Według mnie jest ok. Nie przeszkadza mi to, że pokoje, czy cały ten budynek jest inaczej zorganizowany, niż w takim standardowym ujęciu biurowym. Także według mnie jest jak najbardziej w porządku. Nie mam tutaj żadnych zastrzeżeń do tego ani uwag.

I człowiek czuje się jak w domu. No bo jak się wchodzi do jakiejś firmy, można prowadzić działalność gospodarczą. Mi się podoba, atmosfera taka.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Ale z drugiej strony pomyślałam, że to rzeczywiście stworzy specjalną atmosferę i klimat. Się nie czuje takiej biurowości, takiej przestrzeni biurowej, że jednak to jest bardziej pod dom bym powiedziała. I to można postrzegać na plus.

Dobrze, że jest to nie tak bardzo formalne, czyli tak naprawdę takiego stopnia dopuszczalnego, bo w jakiś sposób pozwala to gdzieś tam odejść stresowi.

Specyfika biura sprawiła, że naukowczynie/naukowcy bardzo przychylnie wyrażali się o atmosferze panującej podczas spotkań. Byli zrelaksowani i spokojni bowiem mniej formalny klimat pomieszczeń wyzwalał poczucie bezpieczeństwa i swobody.

Podobne wrażenie i obserwacje na temat Centrum ma jeden z doradców. Twierdzi on, że klimat biura, jego wyposażenie są korzystne z punktu widzenia nawiązywania bliższej relacji. Jego zawodowe doświadczenie podpowiada, że formalna przestrzeń i styl pracy nie służą otwartości, niezbędnej do prawidłowego rozstrzygania kwestii, z którymi zgłaszają się klienci.

Znaczy lokalizacyjnie, ponieważ nie jestem z Olsztyna, trudno jest mi to ocenić. Ale jeżeli chodzi o samo zorganizowanie biura, od strony wnętrza i zaaranżowania tej przestrzeni spotkań, to myślę, że jest to bardzo ciekawie wykonane i sprzyja takiemu rozluźnieniu atmosfery. Nie rozmawiamy w taki sposób, że jako prawnik siedzę za biurkiem, w garniturze i ktoś przychodzi do mnie jak do kancelarii, gdzieś w takich z meblami, klasycznymi, półmrok i ze stresem. I jakby nie można doprowadzić do tego, że ta osoba się otworzy i powie o pewnych rzeczach, o których w ogóle nie zdawała sobie sprawy, że będą ważne. I mówi o tym, w pewnym momencie już spontanicznie. I zadaje pytania i w ogóle sama zaczyna już dostrzegać wiele rzeczy i jakby drążyć kolejne wątki, na które znowu ja bym sam nie wpadł, gdyby ona się nie otworzyła. Myślę, że zaaranżowanie tej przestrzeni biurowej sprzyja takiemu ułatwionemu kontaktowi eksperta, z pomysłodawcą. (prawnik)



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Ekspert – prawnik, potwierdza oceny Centrum wystawione przez uczestniczki/uczestników Projektu. W jego odczuciu nieformalna, albo nie nazbyt formalna atmosfera sprzyja efektywnej pracy. Ekspert due – diligence, także podkreśla walory Centrum, wynikające z architektury różniącej się od tej, jaka kojarzy się z biurem.

Natomiast, że jest tu domek. Według mnie jest fajnie, bo mogą przyjść, nie ma tu jak w biurowcu, osób postronnych. Ktoś się może bać wejść do biurowca, może się zgubić, może w takim, a nie innym otoczeniu coś go deprymować, że są też inni ludzie. A tu jest tak, że przychodzą, jesteśmy tylko my.(ekspert due diligence)

Także rozmówczyni reprezentująca potencjalnego użytkownika narzędzi opracowanych w ramach Projektu zwróciła uwagę na atmosferę Centrum. Jej aprobatę zyskał klimat, określony jako mało służbowy. Uwagi respondentki oddają rozpowszechniany wśród badanych pogląd.

Znaczy przede wszystkim elegancko i bardzo przyjaźnie, tak zachęcająco, żeby w ogóle tutaj przyjść. No bardzo mi się podoba, w tym sensie, że nie jest to takie bardzo służbowe. Z jednej strony eleganckie, ale też dające luz do rozmowy.

W kontraście do miejsc typowo biurowych, w których obowiązuje służbowa, zdystansowana forma kontaktu Centrum CKSS sprzyja nawiązywaniu bliższych relacji. W takim klimacie uczestniczki/uczestnicy czuli się bardzo komfortowo, schodziło z nich napięcie najczęściej związane z oficjalnymi spotkaniami w urzędach czy różnego rodzaju biurach. Badani w superlatywach wypowiadali się na temat atmosfery panującej w biurze. W odniesieniu do postawionego problemu warto odnotować, że atmosfera bezpieczeństwa, życzliwości, swoistego luzu i otwartości służy twórczości, w tym twórczemu rozwiązywaniu problemów. Napięcie, depersonalizacja kontaktów i formalne relacje budzą niepokój przez co mogą usztywniać myślenie i zachowanie, hamując powstawanie jakiegokolwiek innowacyjnych, nowych pomysłów. W związku zatem z zamierzeniami wnioskodawcy by stworzyć przestrzeń służącą twórczemu rozwiązywaniu problemów wybór miejsca i jego charakter są zasadne.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Na mnie wpływa, ale nie wpływa negatywnie, tylko pozytywnie. Ponieważ w takiej atmosferze się lepiej niektóre rzeczy wykonuje. Już na przykład takie rzeczy, jak różne kolory, to zwiększa kreatywność troszeczkę, inne spojrzenie. Także jak najbardziej takie niestandardowe metody. Ale to większość różnego rodzaju korporacji przecież, nawet wprowadza taki styl pracy, że to się pracuje jakby w domu i tak dalej. To jest zupełnie inne spojrzenie, a podejrzewam, że tak sucho, gdyby było w biurze, to by pracowało się gorzej. Ja mam takie przynajmniej odczucie, nie wiem jak Tomek.

Taka luźniejsza forma kontaktów jest doceniana przez uczestniczki/uczestników. Twierdzą oni, że rozwiązania funkcjonalne i estetyczne Centrum oddziałują pozytywnie na atmosferę spotkań. Jedna z rozmówczyń mimo akceptacji dla przestrzeni CKSS rozważała czy aranżacja Centrum będzie dobrze odebrana przez osoby np. w starszym wieku lub osoby z wyższą pozycją społeczną.

Tutaj jest taka bardziej koleżeńska atmosfera, może w ten sposób to ujmę, i człowiek musi muszę przemyśleć czy taka fabuła, mi osobiście odpowiada tak, ale na przykład nie wiem czy panu profesorowi, który ma lat sześćdziesiąt będzie taka fabuła odpowiadała. Natomiast też z komercjalizacją zgłaszają się młodzi naukowcy i profesorowie, więc dla młodych jest tam sposób rozwiązywania takiego właśnie kolokwialnie mówiąc luzackiego jak najbardziej tak, natomiast czy panu profesorowi, który już ma pewien prestiż, pewną renomę taka forma będzie odpowiadała trudno mi powiedzieć. Dla mnie osobiście, jak najbardziej tak, natomiast nie jestem w stanie wyrazić opinii.

Rozmówczyni sugeruje czy raczej zastanawia się nad tym, jaki będzie potencjalny odbiór Centrum przez profesorów lub osoby starsze. Wskazuje na możliwe nieporozumienia czy też dyskomfort osób przyzwyczajonych do innego stylu pracy oraz innego, bardziej formalnych i oficjalnych kontaktów. W jej odczuciu rozwiązania zastosowane w Centrum są bardzo korzystne, jej wątpliwości są związane z tym na ile są one uniwersalne.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Rozwiązania zastosowane w Centrum spotkały się z pozytywnymi reakcjami inwestorów i trenerki. W ich odczuciu ta opisywana przez uczestniczki/uczestników atmosfera bezpośredniości i otwartości wyznacza właściwy, optymalny kierunek rozwoju czy funkcjonowania CKSS. Taki swobodny, luźny i przyjazny klimat wnętrza działa korzystnie na budowanie współpracy. W kontekście celu jaki stawia sobie wnioskodawca (budowanie pomostów między nauką i biznesem) zastosowane rozwiązania są więc zasadne.

Tu po prostu człowiek się czuje naprawdę wyjątkowo miło, fajnie, naprawdę przełamuje się tą taką sztywnością większości konferencji, czy szkoleń. Dlatego to jest bardziej warsztatowa forma. Więcej się ludzie uczą, jak się czują tu przyjaźnie. (trener)

Więc to miejsce sprzyja dobrej atmosferze. Ono jest familijne. Ono jest profesjonalne, bo tutaj jest pełne uzbrojenie. (trener)

Ja powiem tak, przestrzeń jest bardzo odpowiednia w takim podstawowym znaczeniu. To znaczy nie jest to spotkanie na sali konferencyjnej, w dużym obiekcie, gdzie nie byłoby tej dozy intymności. Tutaj, już biorąc pod uwagę, że nie jest to moja pierwsza edycja udziału, to widzieć taki element takiej intymności z tym pomysłodawcą, że taka więź nawiązywana jest dość szybko, co wydaje mi się, że właśnie w takiej formie mniejszego pomieszczenia z takim bardziej zbliżeniem z tym pomysłodawcą, że tak jest się na wyciągnięcie, i my jesteśmy i on jest na wyciągnięcie ręki, no to wydaje się, że to jest idealne rozwiązanie. Czyli nie duża powierzchnia, ale taka mniejsza, właśnie wytwarzająca jakieś możliwości i na forum rozmowy i jak potem za kulisami. (inwestor I)

Ja też uważam, że to się sprawdza, tak. Znaczący z naszego punktu widzenia widzieć, że naukowcy przychodzą, że tutaj jakby chcą być. I wydaje mi się, że słusznie to co X powiedział, no łatwo skrócić ten dystans. Znaczący w dużym pomieszczeniu biurowym na pewno byłoby to dużo trudniejsze i mi się wydaje, że to pytanie, nie wiem tak naprawdę ile naukowców przychodzi, jakie są potrzeby lokalowe. Do końca nie jestem w stanie tego oszacować. Natomiast wydaje mi się, że tego typu rozwiązanie jest dużo lepsze, niż właśnie



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

jakiś open space, gdzieś tam w współdzielonej przestrzeni biurowej. Natomiast czy jest tu wystarczająca liczba pomieszczeń, to trudno mi powiedzieć. (inwestor II)

Warto zaznaczyć, że atmosfera znana z polskich urzędów i biur odstręcza od odwiedzin i kontaktów. Przewagą Centrum, dostrzeganą przez uczestniczki/uczestników oraz inwestorów i trenerów, jest zatem przestrzeń, która nie przypomina miejsc administracyjno – urzędniczych. Z analiz wnioskodawcy wynika, że bariery o charakterze mentalnym stanowią ważny inhibitor procesów budowania relacji nauki z biznesem. Stąd też stworzenie przyjaznej atmosfery, otwarcie się i życzliwość wobec osób zmagających się z materią komercjalizacji nie powinno być zastąpione kulturą administracyjną, ze względu na niemal pewną negatywną jego recepcją i w konsekwencji prawdopodobną dezercją tych, którzy spróbowali wyjść poza mury akademii. Wybrany przez wnioskodawcę sposób budowania relacji z uczestniczkami/uczestnikami zwłaszcza w trudnej materii dotyczącej kooperacji nauki z biznesem jest zatem jak najbardziej zasadny. Łatwiej bowiem w atmosferze życzliwości i przyjaźni przełamywać wzajemne uprzedzenia, animozje czy po prostu zbliżać się do siebie – a taki jest cel funkcjonowania Centrum.

Mimo takiego mechanizmu jedna z rozmówczyń odnosząc się do rozwiązań stosowanych w CKSS stwierdziła, że atmosfera bardziej formalna czyni rozmowę i postanowienia bardziej wiążącymi i obowiązującymi. Jej wątpliwość czy raczej rozterka jest związana z tym na ile taki nieoficjalny styl pracy, jaki prezentuje Centrum zapowiada rzeczowość i powagę partnera.

Tak, myślę, że jest potrzebne. Nie wiem jeszcze, nie mam wypracowanej takiej opinii czy to się sprawdzi, natomiast rzeczywiście. No bo wiadomo, że w momencie kiedy spotkamy się w biurze, wszyscy jesteśmy w garniturach, mówimy sobie dzień dobry na Pan, Pani, to zawsze ma się wrażenie, że jak coś zostanie powiedziane w takiej atmosferze, to jest wiążące. Natomiast jeżeli się razem usiądzie przy kawie i wszyscy są dla siebie mili, to nie wiadomo, czy to jest tylko taka rozmowa przy kawie, czy rzeczywiście coś dalej z tego wyjdzie. Jest to dobre miejsce, natomiast na ile zadziała trudno jest mi powiedzieć w tym momencie.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Uwaga respondentki jest niezwykle ciekawa. Zwraca jednak uwagę na to, że pomimo ogólnego niezadowolenia z urzędniczej nowomowy i administracyjnego drylu jest on tak wrośnięty w krwiociąg Polek i Polaków, że sytuacja nie wymagająca sztywności i maski powagi może rodzić podejrzenie co do dojrzałości i wiarygodności partnerów. Być może zatem istnieje prawdopodobieństwo negatywnego odbioru Centrum, tym bardziej, że inne instytucje zajmujące się kwestiami dotyczącymi komercjalizacji badań naukowych i pośredniczeniem w kontaktach nauki i biznesem nadal obierają formę administracyjno – urzędniczą.

Może tak bardziej przemysłowo, może z takim innym nastawieniem i jak już powiedziałem wcześniej o tym, że no taki fajny sposób wasz jest, taki, taki bardziej może nie rodzinny, ale taki, taki spokojniejszy i oni (inne instytucje wspierające współpracę nauki z biznesem – E. B.) mają taki typowo biurowy i instytucjonalny.

Tam (w innych instytucjach – E. B.) jest ta pomoc taka mocno sformalizowana, z tego co mówisz to ma być takie bardziej... w tym projekcie taka jakby luźniejsza taka forma.

W odpowiedzi na pojawiające się wątpliwości i rozterki warto wysłuchać głosu jednego z inwestorów. Jest to tym wartościowsze, że w partnerstwie nauki z biznesem, inwestor stanowi część tego pożądanego tandemu.

Nie, to klimat, to jest ten klimat. To jest klimat start-up'owy, tak. I wydaje mi się, że jeżeli coś, to pewno bardziej coś takiego, niż właśnie jakieś korpo z open space i tak dalej.

Odnosząc się do atmosfery panującej w Centrum inwestorzy mieli zgodność co do tego, że nieformalna atmosfera bardziej sprzyja budowaniu współpracy.

Inną ważną kwestią jest także to, że Fundacja jako organizator Projektu wystąpiła z przestrzenią, która nie była hotelem czy centrum konferencyjnym. Miejsce realizacji Projektu w świadomości badanych osób funkcjonowało jako przestrzeń należąca do Fundacji. Dzięki



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

temu uczestniczki/uczestnicy nie byli zmuszeni odwiedzać inne publiczne miejsca jak np. hotele. Dla osób współpracujących z Fundacją wcześniej zrobiło to duże, pozytywne wrażenie. W odbiorze tych osób stałe miejsce rodzi większe zaufanie do organizatora.

Tym razem moje spojrzenie jest sympatyczniejsze niż jak było w hotelu, w Dyplomacie czy tam jakimś tam, zdecydowanie. Tu robić bez ekscesów ale merytorycznie.

W tym roku wrażenie na plus bo macie własną siedzibę bo wcześniej to było w hotelu, tak Dyplomat, natomiast w tym roku rzeczywiście super, rozwinęliście się i macie jedną siedzibę, drugą macie tam na Jarotach także super, to jest bardzo dobre, że jest jakaś siedziba a nie poszukujemy gdzieś tutaj w Dyplomacie, tu nie wiem w Willi Pallas czy w innych robimy spotkanie. Także super

Wydaje się więc, że stała siedziba Centrum działa korzystnie na odbiór jej działań i wiarygodności organizatorów przez potencjalnych interesantów.

Podsumowując powyższe dane można stwierdzić, że mimo pojawiających się rozterek czy wahań co do zastosowanych rozwiązań, gros badanych osób jednoznacznie pozytywnie wypowiada się na temat mniej sformalizowanych i usztywnionych rozwiązań zastosowanych w Centrum. Atmosfera życzliwości i otwartości mimo braku oswojenia z publicznymi sytuacjami nie wymagającymi tradycyjnego, urzędniczego sznytu, wywarła pozytywne wrażenie na uczestniczkach/uczestnikach Projektu. Wątpliwości formułowane przez pojedyncze osoby są godne rozważenia by pierwsze wrażenie nie odstręczało potencjalnych interesantów.

8.2.2. Funkcjonalność zastosowanych rozwiązań i wyposażenia

Naukowczynie/naukowcy biorący udział w Projekcie równie pozytywnie wypowiadali się na temat funkcjonalności i wyposażenia Centrum Kompetencji Seed i Start – up. Nie dla wszystkich badanych osób kwestie związane z aranżacją przestrzeni czy wyposażeniem Centrum są istotne. Koncentracja na zadaniu a także konieczność pracy w różnych warunkach



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

sprawiają, że dla rozmówczyń/rozmówców takie niuanse nie są w ogóle istotne, są drugorzędne.

Znaczy tak, aranżacja, generalnie nie przywiązuje się do aranżacji w miejscu, w którym pracuje, bo ja mam zupełnie inne priorytety.

Tak jak mówię, muszę się przyzwyczajać w pracy do różnych warunków, w takim laboratorium, w takim biurze, w takim pokoju. I to się zmienia jak w kalejdoskopie, więc to nie ma dla mnie aż takiego dużego znaczenia. Natomiast tak jak mówię, taka biurowa, standardowa, że przychodzę jednak do pracy, coś tutaj robię.

Uczestniczki/uczestnicy Projektu niezbyt chętnie wypowiadali się na temat interesujący wnioskodawcę. Wypowiedzi były najczęściej lakoniczne i wskazywały na rzeczywistą ignorancję w zakresie rozwiązań architektonicznych. Z drugiej zaś strony być może przestrzeń Centrum nie budziła do wyjątkowo wyczerpujących wypowiedzi.

Część badanych zwracała jednak uwagę na pewne niuanse związane z interesującą nas tutaj kwestią. Wskazywali na pozytywny odbiór CKSS i koncentrowali swoją uwagę na różne elementy wyposażenia i rozwiązań zastosowanych w Centrum. Pozytywnie wypowiadali się na temat przestrzeni, której organizacja i urządzenie w pełni oddają charakter biura a także jego specyficzne przeznaczenie.

To znaczy samo miejsce jest bardzo przyjazne. Jak się tu wchodzi, to ono jest bardzo przyjazne, jest oznakowane, więc wiadomo, gdzie się jest. I to jest ok. Cała ta przestrzeń, która tu jest w środku jest bardzo przyjazna, więc tutaj myślę, że to wyposażenie i układ sprzyja chęci przychodzenia.(...) Ale mówię, samo wyposażenie, sprawiające wrażenie takiego przyjaznego i do kreowania pewnych rzeczy. I takiego też luzu, w tym sensie, że ja się nie spinam, nie przychodzę do urzędu. Co czasami też powoduje, że po prostu człowiekowi się od razu gdzieś zamykają pewne jakieś tam przestrzenie. I ja się na przykład nie czułam skrzepowana, to też dla mnie było takie dosyć ciekawe doświadczenie, że jest tak, tak, że Panie wprowadziły, to też takie bariery zostały zlikwidowane. (FIKA)



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Pierwsze wrażenie jest jak najbardziej pozytywne, bo jest przede wszystkim innowacyjne tutaj. Bo są i pomieszczenia i jakieś tam właśnie urządzenia typu tablica na dole jakaś multimedialna. No robi to wrażenie, że jest to innowacyjne, czyli coś, z jakim pomysłem tutaj też przychodzimy, w pewien sposób innowacyjnym, z czymś nowym. Więc no bardzo pozytywne, fajnie że coś takiego jest i że może nam pomóc.

Rozmówczynie/rozmówcy docenili różnorodne elementy wyposażenia Centrum. Zwrócili uwagę na funkcjonalność i elastyczność niektórych rozwiązań. Pochlebnie wypowiadali się o znajdujących się w CKSS sprzętach umożliwiających efektywną pracę, a także o poszczególnych pomieszczeniach, które zaskoczyły swoim przeznaczeniem, np. chill out room.

Atmosfera świetna, jak już wspomniałam. Miejsce, byłam bardzo zaskoczona, jest to bardzo takie, myślałam, że to będzie duże centrum, w centrum miasta. To jest spokojne, takie osiedle, byłam bardzo zaskoczona. Bardzo fajnie, tak, wyposażenie. No co mogę powiedzieć? Wygodne kanapy.

Ja czułam się całkiem dobrze, tak. Całkiem dobrze się w tej Sali czułam i widzę, że ta sala jest uniwersalna, bo można manewrować tymi stolikami, przestawiać na potrzeby szkolenia stoliki stały inaczej, na potrzeby kontaktu jeszcze inaczej. A można z tego zrobić taką salę, gdzie spokojnie można przedstawiać swoją prezentację. Dla mnie to nie sprawiało problemu. Wręcz nawet chyba lepiej czułam się w takiej Sali, w której już byłam.

Kolejny element, bardzo ten pokój, pokój tamten, gdzie ludzie mogą się na chwilę schować, dostęp do wifi. Bardzo jakby wygodna sala, w której się jest. (...) I widzę też po ludziach, którzy tu przyjeżdżają, że to też sprzyja, szczególnie na przerwach, sprzyja ich integracji.

Wszystko co potrzebne. Zresztą nie wiem czy byłaś przy tym, jak była ta dziewczyna z Wrocławia ostatnio? To sama powiedziała, że była bardzo mile zaskoczona, jeżeli chodzi o



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

wyposażenie. Bo w różnych miejscach bywała, tak wyposażonego jeszcze nie widziała. Może nie aż tak, ale była mile zaskoczona wyposażeniem i całokształtem obsługi.

To jest pierwsze miejsce, z całą stanowczością to potwierdzam i się nagrywa na głośno, przy którym ja nie mam problemu z laptopem, ze złączem HDMI. Po prostu jest uzbrojone po zęby. Pod względem rzutnika, pomocy naukowych. Jest wszystko zrobione tak, że dwie rzeczy odgapiam. Dwie rzeczy stąd absolutnie odgapiam w swojej pracy, bo jest perfekcyjnie przygotowane miejsce.

Badane osoby przychylnie wypowiadały się na temat funkcjonalności i wyposażenia biura Centrum. Zwracały uwagę na dostęp do różnych rozwiązań technicznych, które pomimo ich ogólnej dostępności nadal nie wszędzie wyznaczają standard pracy. Internet czy dostęp do rzutnika z łączem HDMI w takim miejscu jak Centrum powinno być standardem. Z obserwacji m.in. trenerki wynika, że takie rozwiązania wciąż często nie często są stosowane, nawet w miejscach stricte szkoleniowych, czy stricte biznesowych.

Szczególnie wiele ciepłych słów padło w kierunku pokoju do relaksu tzw. chill out roomu. Badane osoby były zadowolone, że taki pokój jest w Centrum. Wskazywały na przyjazny nastrój a także komfort jaki gwarantuje możliwość skorzystania z tego typu pomieszczenia.

No tutaj skupiałem się na pracy, więc nie mam żadnych zastrzeżeń. Wszystko co było potrzebne, cała infrastruktura jest. A ten pokój jest ulubiony z bardzo prostej przyczyny, bo byłem kiedyś na uczelni na Litwie na stażu i oni tam prowadzą informatykę, właśnie aplikacje mobilne. I oni tam mieli taką salę, gdzie komputery stały dookoła, na środku stały takie pufy. Bo informatyka, tworzenie appek, to jest taki bardzo specyficzny rodzaj działalności i właśnie w ten sposób, że można było sobie usiąść z tym tabletem, czy z czymś i w takiej pozycji programować. Nie trzeba było siedzieć przy stole. I mnie się spodobało, i takie pufiki lubię. Lubię żyć na podłodze ogólnie rzecz biorąc, także ten pokój raz odwiedzałem niestety, z psychologiem. Z psychologiem tutaj chyba rozmawiałem, jeżeli dobrze pamiętam i wtedy niestety siedziałem tam. Także dlatego dzisiaj od razu powiedziałem, że sobie usiądę tutaj.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Powiem tak. Ja bym z tego pokoju nie wyszła, bo on jest kochany, cudny, jest po prostu w boskich barwach. I jakby akcentując swój pierwiastek dziecka ja bym tu została. Tylko, że wtedy nie osiągnęlibyśmy. Więc tak, szkolenie tutaj nie, ale jako taki chilloutowy pokój, jeszcze z jakąś ewentualnie fajną muzyką w tle, idealny.

No znaczy, po pierwsze to się zdziwiłam, że tutaj są te fotele. Nawet dosyć sympatycznie to wygląda.

No dlatego tu usiadłam, żeby właśnie poczuć klimat, że to właśnie przyciąga wzrok i od razu też otwiera umysł i fantazja zaczyna, jakby kreatywność. Te elementy pobudzają po prostu kreatywność.(FIKA)

Wiele badanych osób zwracało szczególną uwagę na tak zwany chill out room. Kolorystyka, specyficzne meble, atmosfera pokoju zyskiwała uznanie badanych, nie tylko naukowców/naukowczyń ale i osób reprezentujących firmy z otoczenia biznesu. Rozmówczyni odwiedzająca Centrum uznała pokój za doskonałe miejsce do pracy twórczej.

Ciekawą uwagę sformułował kolejny rozmówca. Wskazał on na to, że komfortowe było to, iż spotkania odbywały się we wcześniej określonych, wskazanych miejscach. Dzięki temu nie było konieczności poszukiwania właściwej sali.

W każdym razie uczestniczyłam w szkoleniu, który się nazywa Sniffer dog – animator innowacji, to jest też z Kapitału Ludzkiego, tylko organizowane przez Rzeszowską Agencję Rozwoju Regionalnego. Znacząco uczestniczyłam tam jako wolny słuchacz. I z racji tego, że większość uczestników było z Uniwersytetu, to było na terenie Uniwersytetu organizowane szkolenie, to przez dwa miesiące bodajże się spotykaliśmy dwa, trzy razy w tygodniu no na takich szkoleniach. I tam było tak, że jednego dnia mieliśmy w jednej sali, innego w drugiej. I to tak niekoniecznie sprzyjało dobrej atmosferze, że część uczestników była poirytowana tym, że nie mamy takiego jednego miejsca, w którym można by było usiąść i wiadomo by było, że



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

tęgo dnia akurat przychodzimy i jest ta sala. Więc jakby było jedno miejsce spotkań, byłoby o wiele sympatyczniej. Przynajmniej uczestnicy by się lepiej czuli, prawda, jak już wiadomo gdzie.

W kontekście wcześniej przytaczanych słów na temat zajęcia przez Fundację odrębnej przestrzeni, niezależniającego wnioskodawcę od zewnętrznych usługodawców wypowiedź cytowana powyżej uzupełnia argumentację za koniecznością stworzenia odrębnej przestrzeni, w której będą realizowane zadania projektowe.

Badane osoby doceniły zastosowane w Centrum rozwiązania architektoniczne i estetyczne. W ich opinii przestrzeń, którą dysponuje wnioskodawca odpowiada na ich potrzeby i całość tworzy bardzo przyjazną przestrzeń do tego by spotykać się, uczyć się, pracować i rozwiązywać problemy. Kilka osób zwróciło uwagę na pewne niedogodności związane z urządzeniem i funkcjonalnością pomieszczeń wykorzystanych podczas spotkania z inwestorami. Ponieważ przestrzeń, o której mowa jest otwarta prezentacje czasami były zakłócone pojawianiem się przychodzących uczestników.

I druga kwestia, być może nawet ważniejsza z samego punktu widzenia architektonicznego, to to, że tak jak dzisiaj w momencie, kiedy my wchodzimy, tam się ktoś prezentuje, to musimy przejść przynajmniej przez kawałek przestrzeni, gdzie jest ta prezentacja. To jest bez sensu dla osoby, która prezentuje, zawsze ją to trochę rozprasza. To powinno być jakoś oddzielone. Ja myślę, że spokojnie prezentacje można było zrobić w tym pomieszczeniu, a tam na dole mieć biuro, tam można było by siąść, poczekać, wypić kawę, wypełnić ankiety. Tu się spokojnie trzech inwestorów, czy czterech, rzutniki, dwóch czy jeden prowadzący spokojnie by się zmieścili w tym pomieszczeniu. Można też kolorowe puffy wyrzucić. Pan, który to robi myślę, że dalby radę w pięć minut to wynieść wszystko, bez rzutnika, ale to też nie jest żaden problem. Rzutnik stacjonarny można postawić, powiesić pod sufitem, nie wiem.

No jest przesunięcie czasowe. Myśmy wchodzili, koleżanka prezentowała. Myśmy przyszli w sumie dziesięć minut przed czasem, ale jakbyśmy przyszli o czasie, to też by prezentowała, bo akurat było przesunięte, więc nic by to nie zmieniło. A po za tym przyjsć dokładnie na styk też



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

głupio, skoro się umawiamy na jedenastą, to zakładamy, że o jedenastej pięć będziemy gotowi do prezentacji, więc wcześniej chcieliśmy być, żeby się nie spóźnić. No to wydaje mi się, że to tyle.

Wchodząc do Centrum od razu przechodzi się do otwartej przestrzeni składającej się z kuchni i pokoju konferencyjnego, w którym odbywa się prezentacja przed inwestorem. Taki układ pomieszczeń i wybór omawianego pokoju jako miejsca spotkania z inwestorami była powodem dyskomfortu rozmówców. W trakcie ich prelekcji do Centrum wchodziły kolejne osoby odbywające tego dnia prezentacje. Stąd komfort jaki byłby zapewniony w przestrzeni bardziej odizolowanej byłby wyższy niż to miało miejsce na otwartej powierzchni biura. Uwaga cytowanych powyżej rozmówców dotyczy zatem zmiany w zakresie organizacji spotkania z inwestorami. Podobne zdanie sformułował jeden z inwestorów.

Więc naukowcy mogą mieć problem, domyślam się, też z samą formułą. Bo tu jakby sam rozkład tych pomieszczeń, że tutaj jest prezentacja, tu gdzieś jedni wchodzi na górę, czekają. To nie sprzyja, to jakby rodzi takie, nie czuje się takiego komfortu pracy, jest to trochę sztuczne i nie ma takiego ducha przedsiębiorczości, wspólnej pracy. To rodzi moim zdaniem sztuczne bariery, nie ma takiej otwartości i to pomieszczenie no jakby nie spełnia moim zdaniem swoich oczekiwań w tym modelu. (inwestor I)

Rozmówca cytowany powyżej zwraca uwagę na możliwy dyskomfort osób prezentujących swój pomysł przed potencjalnymi inwestorami. W jego opinii Centrum winno dysponować większą ilością pomieszczeń, w których znalazłyby się pokoje z różnym przeznaczeniem. Takie rozwiązanie podniosłoby komfort pracy uczestniczek/uczestników.

Nie, nie. Na pewno nie open space. Bo musi być sala spotkań, muszą być osobne kajuty do prac indywidualnych, bo jest ekspert taki, ekspert taki. Więc jakby powierzchniowo więcej, ale wydzielone ciche przestrzenie do wspólnej pracy, z ekspertami gdzieś, z coachami. Ale żeby to była taka formuła, że nie takiego budynku mieszkalnego, tylko, nawet nie wiem, jedno piętro, dwa, ale w super lokalizacji. Myślę, że to jest duże pole do współpracy z miastem i z władzami uczelni.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Inną uwagę techniczną związaną z wyposażeniem Centrum sformułowały osoby zacytowane poniżej. Podczas prezentacji znacząco przeszkadza słońce, które powoduje, że widok z rzutnika jest mało widoczny lub niewidoczny. Rozmówcy wskazują na potrzebę doposażenia Centrum w rolety.

Jeżeli chodzi o aranżację, wyposażenie, to mam tylko jedną uwagę, która dzisiaj wynika dopiero. Prezentacja jest w tym pomieszczeniu, gdzie kiedy jest słońce, jest mocno słoneczne. Więc trzeba by było moim zdaniem pomyśleć o takich dodatkowych roletach, które zaciemniłyby bardziej. Bo trudno mi powiedzieć, pewnie było widać, na pewno było widać, ale tak matowo. Także dodatkowe rolety na tych oknach by pomogły, jakby stworzyć odpowiedni klimat, żeby te slajdy były lepiej widoczne.

Jedyne, w co bym rzeczywiście zainwestowała, to albo zewnętrzne rolety, albo ciemniejsze żaluzje tu, gdzie się prezentuje. Bo jak rano jest słońce, to myśmy wczoraj natychmiast wymyślili, że wielki banner wystawiliśmy z drugiej strony, więc generalnie było w porządku. Później, jak słońce przechodzi na drugą stronę jest absolutnie już w porządku. To jest jedyna, naprawdę, jak mam być obiektywna, no to jedynie co, żeby było przy tym rzutniku lepiej, albo przy ekranie postawić coś, żeby był lepiej widoczny. Cała reszta jest absolutnie w punkt.
(trener)

Rozmówczynie/rozmówcy zwracali uwagę na niedogodność jaka wynika z braku rolet w pokoju konferencyjnym, co przeszkadza w efektywnej prezentacji własnego pomysłu inwestorom. Innym zgłaszanym problemem jest ograniczona liczba miejsc parkingowych wokół budynku.

Parking. Oczywiście. Tylko parkingu pasuje.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Ja mam dwie uwagi. Jedną, to co żeśmy razem zresztą mówili, mało miejsc parkingowych. Kiedy jest tak, jak na szkolenie więcej osób, tu nie ma się gdzie zaparkować. Podobno, nie wiem ile w tym prawdy, chodzi straż miejska i osoba, które stoją. Bez sensu.

Niezwykle istotną kwestię, bardzo rzadko poruszaną przez większość ludzi nie mających zetknięcia z osobami niepełnosprawnymi poruszyła jedna z badanych kobiet. Zwróciła uwagę na brak podjazdu dla osób niepełnosprawnych.

Znaczący z mojej strony jest ok, no nie macie tylko wjazdu dla niepełnosprawnych, ale to taki minus.

Biorąc pod uwagę, że Centrum winno spełniać najwyższe standardy, takie niedopatrzenie zdaje się sporym błędem. Tym bardziej jeśli uwzględnimy, że jeden ze współczesnych największych umysłów generujących nowe teorie naukowe jest osobą poruszającą się na wózku. Podobną uwagę wskazującą na to, że piętrowa struktura budynku jest zupełnie nieprzyjazna dla osób dorosłych sformułowała rozmówczyni reprezentująca otoczenie biznesu.

Jedyną rzeczą to schody, akurat jeżeli chodzi o niepełnosprawność i schody, to myślę, że to może być pewną barierą. No ale myślę, że może gdzieś tam na dole ewentualnie pracować z tymi osobami, które gdzieś tam miałyby problemy z poruszaniem się, z tą niepełnosprawnością ruchową. Ale to może być, jeżeli mamy tutaj ten pokój przyjazny na górze, to może być kłopot, jeżeli chodzi o poruszanie się. (FIKA)

Poza wymienionymi uwagami wskazującymi na pewne braki czy niedostatki Centrum inne kwestie nie budziły sprzeciwu czy niezadowolonych uczestniczek/uczestników Projektu. Można zatem powiedzieć, że odbiór przestrzeni Centrum, jego wyposażenia i funkcjonalności zastosowanych rozwiązań jest raczej pozytywny.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Próbując ująć wymienione powyżej uwagi dotyczące funkcjonalności rozwiązań architektonicznych i estetycznych Centrum warto w przyszłości planując zmiany uwzględnić następujące kwestie:

- lokalizacja w pobliżu Uniwersytetu lub w centrum miasta jest najbardziej pożądana, zdecydowanie jednak należy odejść od lokalizacji w dzielnicach typowo mieszkalnych, nie mających żadnej tradycji czy przestrzeni kojarzonej z przedsiębiorczością,
- Centrum musi być bardzo wyraźnie oznakowane, tak by jego adres nie budził wątpliwości potencjalnych interesantów. Dyskretne, mało widoczne znaki czy szyldy nie spełniają swojej funkcji, zwłaszcza jeśli lokalizacja Centrum pozostanie w obszarze dzielnic mieszkaniowych,
- należy zadbać o miejsca parkingowe a także podjazd i komunikację na terenie Centrum dla osób niepełnosprawnych, poruszających się na wózku,
- nieformalna, przyjazna atmosfera zagwarantowana aranżacją przestrzeni oraz stylem pracy pracowników wnioskodawcy jest korzystnie odbierana przez interesantów i zdaje się, że w tym zakresie nie należy wprowadzać zmian, pamiętając jednak o potrzebach osób przywykłych do bardziej oficjalnych kontaktów i stylu pracy,
- warto zadbać o komfortową, cichą przestrzeń, odizolowaną od przestrzeni komunikacyjnej, która pełniłaby funkcję np. sali konferencyjnej. Potrzeba taka wynika z troski o komfort i bezpieczeństwo pracy osób zgłaszających swój akces do projektu i prezentujących swoje innowacyjne rozwiązania potencjalnym inwestorom.



9. Zakończenie

Projekt PI Innowacje Przyszłością Regionu był ewaluowany w fazie testowania. Obejmowała ona m.in. przetestowanie kompleksowej metody na 100 osobach ze środowiska akademickiego Warmii i Mazur w zakresie doradztwa związanego z preinkubacją przedsięwzięć innowacyjnych; 16 pomysłów przedsięwzięć spin off/out ze środowiska akademickiego Warmii i Mazur w zakresie testowania modelu inkubowania przedsięwzięć spin off/out od momentu analizy założeń do prezentacji pomysłu przed potencjalnym inwestorem. Działanie koncepcji modelu było testowane także na potencjalnych użytkownikach: 1 parku technologicznym, 1 jednostce naukowej i 1 instytucji otoczenia biznesu. Do realizacji tej fazy Projektu została zatrudniona specjalistka help desk. Wnioskodawca przewidział tu także wynajęcie i doposażenie pomieszczeń, w których powstanie w „mikro” skali Centrum Kompetencji Seed i Start-up.

Proces ewaluacji był prowadzony w sposób wyznaczony przez pytania kluczowe sformułowane przez wnioskodawcę:

1. Czy opracowany produkt spełnia oczekiwania przewidzianych odbiorców i użytkowników i czy jest w stanie rozwiązać ich problemy?
2. Jakie są bariery we wdrażaniu modelu?
3. Jakie są warunki wdrażania produktu?

Ad 1. W odniesieniu do pierwszego pytania należy stwierdzić, że oczekiwania potencjalnych odbiorców były bardzo różnorodne i dotyczyły możliwości pozyskania wieloaspektowych korzyści związanych z uczestnictwem w Projekcie. Zebrane dane pozwoliły wyodrębnić następujące potrzeby i oczekiwania badanych:

- wszechstronna pomoc w procesie komercjalizacji,
- wsparcie w zakresie zagadnień prawnych regulujących działalność gospodarczą opartą na wynikach badań naukowych,
- wsparcie w zakresie różnorodnych kwestii ekonomicznych niezbędnych do efektywnego prowadzenia działalności gospodarczej,
- wskazanie komercyjnego potencjału prowadzonych badań naukowych,



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

- weryfikacja komercyjnego potencjału proponowanego rozwiązania powstałego w oparciu o wyniki badań naukowych,
- pobudzenie do rozwoju, inspiracja do podejmowanie nowych wyzwań,
- spotkania z ekspertami, specjalistami reprezentującymi świat biznesu,
- zdobycie środków finansowych niezbędnych do kontynuacji i realizacji badań,
- pozyskanie inwestora,
- zdobycie dodatkowych źródeł utrzymania lub podstawowego, alternatywnego wobec uczelni źródła utrzymania,
- pozyskanie pomocy w zainicjowaniu działalności gospodarczej,
- podniesienie własnego statusu ekonomicznego,
- indywidualne spotkania z ekspertami, doradcami, praca nad jednostkowymi, specyficznymi przypadkami,
- bezpośrednie a nie zapośredniczone przez nowe technologie kontakty z ekspertami.

Ze względu na ich rozległość i różnorodność dokonano syntezy prowadzącej do wyodrębnienia następujących grup oczekiwań:

- pomoc w zakresie wskazania komercyjnego potencjału prowadzonych badań i prezentowanych pomysłów a także określenie kierunku ich rozwoju podnoszącego prawdopodobieństwo sukcesu komercyjnego, a także poszukiwanie inspiracji do zmiany w zakresie działań naukowych i/lub zawodowych,
- merytoryczne, organizacyjne, formalne i finansowe wsparcia w zakresie komercjalizacji wyników badań naukowych oraz zawiązania działalności gospodarczej,
- pozyskanie informacji o źródłach finansowania badań oraz ewentualnej działalności gospodarczej a także pozyskanie takich funduszy i/lub inwestorów,
- indywidualizacja wsparcia.

Analizując zebrane dane empiryczne nie ma żadnych wątpliwości co do tego, że opracowany produkt oferowany w ramach Projektu spełnił oczekiwania badanych osób.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Materiał empiryczny o charakterze ilościowym, jak i jakościowym potwierdza, że uczestniczki/uczestnicy w ramach realizacji testowej fazy projektu uzyskali od ekspertów i doradców wszechstronną pomoc niezbędną do przeprowadzenia procesu komercjalizacji badań. Pomoc ta obejmowała merytoryczne wsparcie w zakresie prawa i ekonomii w obszarze niezbędnym do zainicjowania oraz prowadzenia przedsięwzięcia innowacyjnego. Wiele badanych osób zgłaszając swój akces do Projektu miała wątpliwości co do komercyjnego potencjału badań własnych. Liczyli na to, że spotkania z ekspertami pomogą dostrzec lub doprecyzować jaki obszar prowadzonych badań i w jakim zakresie może stać się przedmiotem komercjalizacji. Badani wskazywali, że już same spotkania z ekspertem due diligence skutkowało wskazaniem komercyjnego potencjału prowadzonych badań naukowych oraz oczekiwaną weryfikacją komercyjnego potencjału proponowanego rozwiązania powstałego w oparciu o wyniki badań naukowych. Uczestniczki/uczestnicy liczyli na indywidualne, bezpośrednie a nie zapożyczone kontakty z ekspertami. Wypracowany model zawierał taki element wsparcia. Badane osoby miały zatem sposobność pracy z ekspertami i doradcami, którzy mają doświadczenie w zakresie komercjalizacji badań naukowych. Ich doświadczenia zawodowe znacznie wykraczają poza świat akademii, co było ważne z punktu widzenia odbiorczyń/odbiorców, którzy pragnęli poznać perspektywę osób reprezentujących świat biznesu. Praca, którą uczestniczki/uczestnicy realizowali w ramach Projektu miała charakter indywidualny i jednostkowy. Badani nie musieli zatem przechodzić szkoleń teoretycznych obrazujących generalne zasady i drogi komercjalizacji. Od razu pracowali nad własną dokumentacją prawną i ekonomiczną. Taki charakter i model pracy był optymalny z punktu widzenia oczekiwań uczestniczek/uczestników. Respondentki/respondenci liczyli także na to, że Projekt pozwoli im pozyskać informacje dotyczące możliwości finansowania badań a również, że dzięki uczestnictwu w opisywanej inicjatywie zdobędą środki materialne – niezbędne do kontynuacji i/lub prowadzenia badań oraz dodatkowe/podstawowe źródło utrzymania - lub pozyskają inwestora. W zakresie takich oczekiwań odbiorczyń/odbiorców Projekt nie do końca podejmuje działania mające na celu zwiększenie zasobności portfela naukowczyń/naukowców. Choć w ograniczonej liczbie przypadków przynosi efekty i w tym zakresie. Zdobyć inwestora było możliwe i wysoce prawdopodobne, bowiem wszystkie osoby objęte wsparciem w ramach testowania kompleksowego modelu realizowali



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

prezentacje biznesowe przed potencjalnymi inwestorami. Niektóre z nich zakończyły się bardzo pomyślnie. W czasie trwania Projektu zostały zawiązane dwie spółki. Z drugiej zaś strony część pomysłów w opinii inwestorów nie wymagała zewnętrznego źródła finansowania. Radzili oni naukowczyniom/naukowcom zainicjowanie działalności korzystając ze środków własnych. Prezentowane pomysły były na przykład nie dość atrakcyjne dla inwestorów ze względu na swoją skalę i charakter bardziej odpowiadający indywidulanej działalności gospodarczej, nie wymagający dofinansowania z zewnątrz. Omawiając tę kwestię warto odnieść się do kolejnego oczekiwania uczestniczek/uczestników Projektu dotyczącego zyskania imperatywu do rozwoju i podejmowania nowych wyzwań. Także w tym zakresie Projekt spełnił oczekiwania. Informacje zwrotne jakie otrzymywali badani od ekspertów, doradców, trenerki niosły ze sobą element motywacyjny. Badani przyznawali, że spotkania, które odbyli w ramach Projektu przyniosły efekt w postaci zwiększonej wiary w siebie i swoje możliwości a także większą chęć działania.

Podsumowując można zatem stwierdzić, że opracowany produkt spełnia oczekiwania odbiorców. W odniesieniu do użytkowników proponowany model stanowi ciekawą i inspirującą propozycję, którą każdy z badanych podmiotów jest zainteresowany. Zainteresowanie to wynika z efektywności proponowanych narzędzi i modelu oraz chęci bardziej skutecznego działania. Jednak realizacja i implementacja proponowanych produktów jest ograniczona. Koncentrując się na tych ograniczeniach zbliżamy się do drugiego pytania badawczego, pytania o bariery we wdrażaniu modelu.

Ad 2. Wśród odbiorczyń/odbiorców modelu w zasadzie trudno o wskazanie barier, które stanowiłyby przeszkodę w realizacji jego założeń. Tylko cztery osoby objęte kompleksowym modelem wskazują na przeszkody w uczestniczeniu w działaniach proponowanych w jego ramach. Trzy osoby wskazały na obowiązki zawodowe jako przeszkodę, jedna stwierdziła, że utrudnieniem jest długość cyklu kształcenia/trwania działań projektowych. Można zatem stwierdzić, że realizacja modelu wsparcia i jego organizacja zostały tak pomyślane by ewentualne bariery neutralizować lub minimalizować. Odnosząc się do wyników badań należy tu wspomnieć o elastyczności pracownic biura, które każdorazowo ustalały terminy i godziny spotkań z odbiorczyniami/odbiorcami starając się uwzględnić wszystkie sugestie



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

zainteresowanych. Także eksperci byli otwarci na różnego typu formy pracy. Poza indywidualnymi, bezpośrednimi spotkaniami możliwe i praktykowane były kontakty telefoniczne lub zapośredniczone przez internet. Pora i intensywność tych spotkań była każdorazowo regulowana przez zainteresowane strony. W związku z tak dużą indywidualizacją sposobu realizacji modelu potencjalne utrudnienia występowały w bardzo ograniczonym wymiarze.

Ze strony potencjalnych użytkowników omawiana kwestia ma się nieco mniej optymistycznie. Wszyscy zbadani reprezentanci potencjalnych użytkowników wskazywali na szereg utrudnień komplikujących proces implementacji proponowanego przez Wnioskodawcę produktu. Wśród tych utrudnień i barier znalazły się następujące:

- instytucjonalne i organizacyjne ograniczenia użytkowników. Działania, które podejmują są określone przez zobowiązania jakie podjęli wobec instytucji finansujących. Rozszerzenie wachlarza działań wymaga zatrudnienia dodatkowych osób, na co użytkownicy nie mogą sobie pozwolić. W związku z tym w obszarze omawianych barier jest brak kadry, która mogłaby podjąć się realizacji działań wyznaczonych przez kompleksowy model wsparcia. Pracownice/pracownicy, którymi dysponują badane podmioty mają ściśle ograniczony obszar działania i odpowiedzialności, i z tego względu realizacja dodatkowych zobowiązań jest niemożliwa. Poza tym zatrudnieni pracownicy/pracownice są zatrudniani na krótkie okresy, wynikające z akcyjności/terminowości prowadzonych przez badane podmioty działań, najczęściej o charakterze ograniczonych czasowo projektów. Realizacja i stała implementacja wypracowanego przez wnioskodawcę produktu może być także projektowa, wymaga to jednak zatrudnienia osób odpowiedzialnych za podjęcie określonych zadań.
- brak finansów, które gwarantowałyby stałość i długoterminowość działań (lub w ogóle ich podjęcie, nawet w formie terminowej akcji) a także możliwość ich zainicjowania oraz zatrudnienia niezbędnych osób (ekspertów, pracowników).
- brak lub ograniczone możliwości techniczne związane z implementacją narzędzi informatycznych. Konieczność dysponowania określonym systemem informatycznym



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

a także wykorzystanie pomocy specjalisty są istotnymi ograniczeniami implementacji projektowych produktów.

- niski, w odbiorze potencjalnych użytkowników, poziom zainteresowania rodzimej, lokalnej przedsiębiorczości rozwiązaniami innowacyjnymi, twórczymi. W opinii badanych osób przedsiębiorcy preferują wprowadzać pomysły zaczerpnięte od konkurencji. Nie ma kultury, która skłaniałaby budowanie własnego, innowacyjnego potencjału proponowanych produktów/usług.
- niski, w odbiorze potencjalnych użytkowników, poziom zainteresowania lub zmotywowania naukowców/naukowczyń do podejmowania działań o charakterze komercyjnym. W opinii potencjalnych użytkowników zachęcenie naukowców/naukowczyń do współpracy z biznesem jest osób trudne i czasochłonne. Akademicy są niechętni lub opieszali w działaniach mających znamiona komercjalizacji, stanowi to ogromną barierę w realizacji i implementacji produktu wypracowanego w ramach Projektu.
- niska wiedza lub niewiedza o możliwości skorzystania z wypracowanych produktów. Metody i narzędzia stworzone przez wnioskodawcę w ramach realizacji opisywanego Projektu są dostępne ograniczonej liczbie podmiotów i ludzi. Udana i efektywna ich implementacja a także powodzenie działań podejmowanych z ich wykorzystaniem wymagają ich szerokiego upowszechniania.

Abstrahując w tym miejscu od wymienionych barier, warto w konkluzji stwierdzić, że badane podmioty są zainteresowane implementacją wypracowanych produktów oraz skorzystaniem z doświadczeń wnioskodawcy.

Ad 3. Ostatnią kwestią badawczą, na którą ewaluacja pozwoliła spojrzeć z wielu perspektyw jest zagadnienie dotyczące warunków wdrażania produktu. Wypracowany model wymagał podjęcia wielu działań. Mówimy tutaj o lokalowych, materialnych warunkach wdrażania modelu. Wnioskodawca wynajął i doposażył pomieszczenie spełniające w „mikro” skali funkcję Centrum Kompetencji Seed i Start-up. Stworzone warunki odpowiadały odbiorczyniom/odbiorcom. Zwracano uwagę na przyjazność oraz funkcjonalność miejsca. Pozytywne wrażenie na badanych osobach zrobił chill out room czy wyposażenie w



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

nowoczesne narzędzia pracy. Przyszli użytkownicy winni zatem zapewnić także takie warunki i wyposażenie, które będzie wskazywało na to, że podmiot oferujący proponowane produkty wykorzystuje najnowocześniejsze narzędzia pracy m.in. odpowiedniej klasy infrastruktura informatyczna (serwer, łącze internetowe), kompetentne w tym zakresie osoby do obsługi narzędzi informatycznych, optymalnie wyposażone Centrum Kompetencji Seed i Start-up – WiFi, tablice multimedialne, rzutnik z łączem HDMI, odpowiedniej klasy komputery, pomieszczenia do efektywnej i komfortowej pracy grupowej i indywidualnej (m.in. kolorystyka, umeblowanie, układ pomieszczeń). Wydaje się, że zapewnienie takich narzędzi jest ważne nie tylko z punktu widzenia efektywności pracy ale także wizerunkowo. Jeden z badanych potencjalnych użytkowników nie miał możliwości udostępnienia pracownikom biura Projektu dostępu do internetu. Wydaje się, że takie miejsce, w którym nie ma możliwości skorzystania z sieci jest nieadekwatne do potrzeb i specyfiki proponowanych produktów. Zatem potencjalny użytkownik musi zapewnić wyposażenie w nowoczesne narzędzie pracy nie tylko swoim pracownikom ale i osobom goszczącym, parterom, klientom.

W odniesieniu do opracowanych narzędzi informatycznych warto wskazać, że oprócz niezbędnego wyposażenia technologicznego (serwer, oprogramowanie itp.) niezbędne będzie opracowanie przez każdego potencjalnego użytkownika regulaminu korzystania z możliwości e- brokera technologicznego. Regulamin ten, odpowiednio dopasowany do przepisów prawa i wewnętrznych przepisów użytkownika winien zawierać m.in.: regulamin przetwarzania danych osobowych; informacje związane z zabezpieczeniem wprowadzonych poufnych danych związanych z własnością intelektualną i sposobami ich przetwarzania; opcje/sposoby odzyskiwania hasła; sposób szyfrowania połączeń pomiędzy serwerem przyszłego użytkownika a zalogowanymi pomysłodawcami/inwestorami/ekspertami oraz inne zapisy związane z uwarunkowaniami wewnętrznymi przyszłego operatora/użytkownika. W odniesieniu do platformy do autoewaluacji potencjalny użytkownik powinien dostosować ankiety do własnej grupy docelowej.

Innym istotnym warunkiem wdrażania produktu jest zapewnienie odbiorczyńom/odbiorcom obsługi o odpowiedniej klasie i kulturze osobistej. Osoby objęte kompleksowym modelem wsparcia wielokrotnie podkreślały przyjazność, elastyczność oraz



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

niebываły profesjonalizm osób zatrudnionych. W połączeniu z wystrojem i wyposażeniem wynajętego pomieszczenia przełamującym formalny, administracyjny klimat dawało to optymalną atmosferę do pracy. Potencjalni klienci czuli się mile widzianymi gośćmi a nie niechcianymi petentami. Taki styl pracy bardzo odpowiadał badanym osobom, sprawił, że czuli się swobodnie i chętniej zwracali się różnymi kwestiami do pracownic/pracowników biura. Wydaje się zatem, że przyszli użytkownicy muszą zadbać o podobny poziom obsługi swoich potencjalnych klientów - odbiorców proponowanych produktów. W odniesieniu do komercjalizacji, która wciąż jeszcze budzi różne, także pejoratywne skojarzenia niezwykle ważne wydaje się budowanie a raczej stworzenie przyjaznej, optymalnie wyważonej atmosfery – tak by uniknąć skrajności, której jednym końcem jest brak profesjonalizmu i zupełnie domowa atmosfera, a drugim kafkowski, zimny, nekrofilny klimat urzędu. Równowaga w tym zakresie jest ważna, z tym, że bardziej optymalna jest mniej formalna forma kontaktów i stylu pracy z zachowaniem zasad kultury i wzajemnych granic kooperantów, partnerów.

W odniesieniu do omawianego warunku wdrażania produktu warto zaznaczyć, że bez aktywności, twórczości i przedsiębiorczości pracownic/pracownika biura najpewniej przedsięwzięcie mogłoby się nie powieść. Dotyczy to zwłaszcza etapu rekrutacji odbiorców. Niechęć, niepewność, brak wzorów w najbliższym otoczeniu naukowczyń/naukowców powoduje, że zachęcenie do skorzystania z proponowanego wsparcia było jednym z bardziej trudnych i żmudnych zadań, w największym zdaje się stopniu narażonym na porażkę. Dlatego też warunkiem powodzenia wdrażania produktu jest, jak już wspomniano, nie tylko życzliwość pracownic/pracowników potencjalnych użytkowników ale ich elastyczność, zaangażowanie, optymizm, kreatywność i przedsiębiorczość. I nie są to jedynie pożądane czy wskazane cechy i kompetencje osób realizujących wdrażanie produktu, ale są one fundamentalne, zasadnicze wprost dla powodzenia i efektywności podjętego wyzwania. Opisywany Projekt realizowały osoby posiadające wymienione kompetencje i w dużej mierze zadecydowało to o powodzeniu testowania. Wniosek taki nie wydaje się nadinterpretacją i nadmierną egzaltacją gdy uwzględni się mentalne i świadomościowe bariery rodzimych naukowczyń/naukowców a także brak jakichkolwiek wzorów w zakresie udanej współpracy nauki z biznesem. Stąd jeszcze raz należy podkreślić rolę wymienionych kompetencji osób



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

zajmujących się wdrożeniem produktu zarówno w odniesieniu do opisywanego przedsięwzięcia, jak i w odniesieniu do potencjalnych użytkowników.

Innym ważnym elementem mającym wpływ na efektywność modelu jest stanowisko osoby zatrudnionej jako specjalista/specjalistka help desk. Badane osoby zwracały uwagę na pomoc i wstępne wyjaśnienia dotyczące wypełniania niezbędnej dokumentacji (m.in. briefu). Zmierzenie się z koniecznością udzielenia odpowiedzi na pytania wstępnie określające potencjał przedkładanego pomysłu innowacyjnego wielu badanym nastroczało problemów. Specjalistka help desk i praca, którą wykonywała w ramach swoich obowiązków jest pierwszym etapem, na którym naukowczynie/naukowcy zdobywają wiedzę o komercjalizacji, poszukując konkurencji wobec własnych pomysłów, konfrontując wartość pomysłu z osobą z zewnątrz. Już wstępna, podstawowa praca nad wypełnieniem briefu jest wartością. Ważne by potencjalni użytkownicy dysponowali i wykorzystywali w swojej pracy wszystkie elementy zawarte w prezentowanym modelu: wypełnienie briefu, konsultacja ze specjalistką help desk, a następnie spotkanie z ekspertem due diligence to wstępne etapy prac nad komercjalizacją badań. Tym ważniejsze, że niezależnie od dalszych losów proponowanych pomysłów wszystkie osoby przechodzące ten wstępny etap wskazują na jego ogromną wartość merytoryczną i motywacyjną. Oznacza to, że wprowadzenie takich rozwiązań niejako przygotowujących dopiero do zaawansowanych prac nad niezbędną dokumentacją są nieocenione z punktu widzenia budzenia świadomości naukowczyń/naukowców.

Co do lokalizacji wynajętego pomieszczenia budziła ona ambiwalentne uczucia. Pierwsze wrażenie związane z umiejscowieniem Centrum Kompetencji w osiedlu domków jednorodzinnych, w której nie ma w zasadzie żadnej działalności o charakterze publicznym rodziło niepewności i niepokój, dyskomfort odbiorczyń/odbiorców. Kolejne wrażenie związane ze specyficzną atmosferą, przyjaznością i jednocześnie profesjonalizmem zacierały te pierwotne nieprzyjemne doznania. Mocną stroną lokalizacji jest bliskość Centrum z Kortowem i większością wydziałów Uniwersytetu Warmińsko – Mazurskiego oraz siedzibą Polskiej Akademii Nauk. Przyszli użytkownicy produktu winni zatem zapewnić taką lokalizację, która nie będzie budziła wątpliwości co do charakteru budynku i prowadzonej w nim działalności.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Pozostałe warunki wdrażania produktu dotyczą organizacji i sposobu realizacji poszczególnych działań wynikających ze specyfiki produktu. Uwzględniając kompleksowy model wsparcia naukowców/naukowczyń warto pamiętać o tym, że potencjalni odbiorcy/odbiorczynie są osobami obciążonymi wieloma obowiązkami wynikającymi z realizacji przez nich obowiązków zawodowych i ewentualnie rodzinnych. W związku z tym proponowane formy wsparcia powinny uwzględniać różne formy i metody pracy oraz kontaktów (od bezpośrednich do zapośredniczonych przez internet czy telefon). Prowadzone działania muszą być elastyczne by odbiorczynie/odbiorcy mogli w nich partycypować bez szkody w realizacji stałych zobowiązań oraz w realizacji podjętego wyzwania w postaci inicjowania działalności komercyjnej. Elastyczność oznacza tutaj dopasowywanie terminów spotkań, ich długości oraz formy kontaktów do preferencji i możliwości odbiorczyń/odbiorców. Ustalenia w tym zakresie winny być podejmowane na drodze rozmów i kompromisu – jak to miało miejsce w opisywanym przedsięwzięciu. Taki sposób organizacji zyskał aprobatę odbiorczyń/odbiorców. Potencjalni użytkownicy winni zatem także w tym zakresie czerpać z doświadczeń pracownic/pracowników biura Projektu.

O powodzeniu opisywanego przedsięwzięcia decydowali także zatrudnieni eksperci, doradcy i trenerka. Dobór osób odpowiedzialnych za merytoryczną wartość oferowanego wsparcia determinuje efektywność prac. Zatrudnione osoby nie były teoretykami czy profesjonalnymi trenerami, którzy są profesjonalni w zakresie szkoleń i są w stanie przygotować się poprowadzić każdy rodzaj zajęć, z każdego zakresu. Nie o taki profesjonalizm tutaj chodzi. Wszystkie zatrudnione osoby są profesjonalne w tym sensie, że posiadają długoletnie doświadczenie zawodowe czy to w zakresie tworzenia i analizowania dokumentacji prawnej czy to w zakresie współpracy z biznesem. Nie każdy wykształcony w szkole trenerskiej trener jest w stanie efektywnie nauczać każdego powierzonego mu tematu. Dlatego wybór ekspertów winien być szczególnie przemyślany i perfekcyjny. Tak by z naukowczyniami/naukowcami pracowały osoby mające doświadczenie w tworzeniu innowacyjnych przedsięwzięć. Opisywany Projekt zagwarantował uczestniczkom/uczestnikom kontakt ze specjalistami na co dzień zajmującymi się zagadnieniami, za które byli odpowiedzialni podczas realizacji Projektu. Także taka praktyka



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

dotycząca warunków wdrażania produktu jest istotna i nie powinno być w tym względzie żadnych odstępstw.

10. Realizacja celów Projektu w fazie testowania

Wnioskodawca w trakcie fazy testowania modelu założył realizację dwóch celów szczegółowych.

Cel szczegółowy 1: W okresie 15 m-cy zbadanie wdrażanego modelu poprzez próbę rozwiązania problemów 100 przedstawicieli środowiska akademickiego woj. warm-maz. związanych z brakiem wsparcia przy ocenie potencjału, tworzeniu i rozwoju innowacyjnych przedsięwzięć biznesowych typu spin off/out (w tym 40k).

Wyznaczonym wskaźnikiem pomiaru celu były „Karty doradztwa z oceną wsparcia”.

Wnioskodawca założył, że z usług doradztwa skorzysta 40 kobiet i 60 mężczyzn.

Na podstawie analizy dokumentacji zgromadzonej w biurze projektu (karty doradztwa, raporty) należy stwierdzić, że wskaźnik został zrealizowany w 100% zarówno dla kobiet i mężczyzn.

Cel szczegółowy 2: W okresie 15 m-cy zbadanie wdrażanej metody poprzez testową preinkubację 16 przedsięwzięć innowacyjnych prowadzącą do przygotowania dokumentacji inwestycyjnej (prawnej i biznes.) w celu pozyskania inwestora finansowego dla spółek typu spin off/out ze środowiska akademickiego woj. w-m (do etapu opracowania dokumentacji biznesowej i jej prezentacji przed inwestorem)

Wyznaczono 3 wskaźniki pomiaru celu:

Wskaźnik 1 dla celu szczegółowego 2: „16 dokumentacji przedsięwzięć spin off/out (analiza biznesowa i prawna) z kartą oceny wsparcia wypełnioną przez zaproszonych inwestorów”

Na podstawie analizy dokumentacji zgromadzonej w biurze projektu (16 dokumentacji przedsięwzięć innowacyjnych spin off/out wraz z analizą prawną) należy stwierdzić, że wskaźnik ten został zrealizowany w 100%



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Wskaźnik 2 dla celu szczegółowego 2: 16 raportów z egzaminu na temat jakości przygotowanych dokumentacji spin off/out

Na podstawie analizy dokumentacji zgromadzonej w biurze projektu (Protokoły z prezentacji pomysłu przed inwestorem) należy stwierdzić, że wskaźnik ten został zrealizowany w 100%

Wskaźnik 3 dla celu szczegółowego 2: Wnioskodawca założył, że „Co najmniej 3 pomysły zostaną pozytywnie zarekomendowane przez inwestorów zew. do wdrożenia innowacji lub sfinansowania prototypu”

W dokumentacji zgromadzonej w biurze projektu znajduje się 8 deklaracji wstępnego zainteresowania inwestycyjnego od inwestorów zewnętrznych z potwierdzeniem gotowości rozpoczęcia negocjacji inwestycyjnych. Wnioskodawca założył ten wskaźnik na poziomie 3 deklaracji. Wskaźnik ten został zrealizowany zatem na poziomie 266,67 %.



11. Rekomendacje

Model wsparcia naukowców/naukowcy jest wysoko oceniany przez badane osoby. Warto jednak rozważyć wymieniane przez rozmówczynie/rozmówców uwagi i sugestie.

Podobnie, jak przy realizacji pierwszej grupy odbiorczyń/odbiorców produktu pojawiły się uwagi dotyczące rozkładu zajęć z ekspertami i trenerką a także propozycje zmian w zakresie lokalizacji Centrum Kompetencji. Zdając sobie sprawę, że w tym zakresie może być tyle preferencji i uwag ile wypowiadających się osób warto jednak by wnioskodawca podjął refleksję w tym zakresie i ewentualnie uwzględnił wskazane poniżej rekomendacje:

1. Warto rozpatrzyć organizację szkolenia grupowego poświęconego wprowadzeniu do tworzenia biznesplanu. Organizacja takiego szkolenia byłaby wartościowa z tego względu, że w opinii uczestniczek/uczestników pierwsze spotkania są poświęcone ogólnym kwestiom, wspólnym dla wszystkich naukowców/naukowcy. Stąd wartość spotkań indywidualnych poświęconych jednostkowym problemom i zagadnieniom byłaby większa, bowiem nie poświęcano by cennego czasu doradcy i akademika na wprowadzenie podstawowej wiedzy dotyczącej struktury i zawartości biznesplanu. Problematiczna jest tutaj kwestia organizacji spotkania uwzględniającego konieczność zebrania większej grupy naukowców/naukowcy i ich synchronizacji, a także kwestia wymiaru czasu jaki należałoby poświęcić na omówienie wspomnianych zagadnień. Badane osoby sugerowały jednak wprowadzenie takiej zmiany.

2. Podobna uwaga dotyczyła spotkań z trenerką prezentacji biznesowej. Naukowczynie/naukowcy deklarowali chęć odbycia większej ilości spotkań. Twierdzili, że intensywność spotkań i ich zakres merytoryczny były bardzo duże. Dlatego też preferowali by rozłożyć szkolenia grupowe na 2-3 dni. Wydaje się jednak, że w odniesieniu do trenerki prezentacji chęć zwiększenia ilości spotkań może mieć drugie dno.

Spotkania z trenerką były jednymi z najbardziej docenionych. Z obserwacji szkolenia wynika, że trenerka była nie tylko merytorycznie przygotowana i w ciekawy sposób podzieliła się swoją wiedzą z uczestniczkami/uczestnikami ale że praca, którą wykonała miała



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

poniekąd charakter szkolenia motywującego. Uczestniczki/uczestnicy byli komplementowani, trenerka formułowała informacje zwrotne każdorazowo zawierające pozytywy dotyczące osoby i jej wystąpienia. Być może zatem rozbitcie szkolenia grupowego na większą niż dotychczas liczbę dni i włączenie elementów pracy nad zwiększeniem motywacji miałyby swoje uzasadnienie. Zwłaszcza gdyby spotkania te były organizowane w różnych momentach realizacji Projektu.

3. Jedna z osób badanych sugerowała by prace, zwłaszcza nad dokumentacją biznesową były mniej rozciągnięte w czasie a bardziej skondensowane. W jej odczuciu zbyt długie przeciąganie prac działa na niekorzyść efektywności. Intensywna praca w określonym przedziale czasowym jest jej zdaniem właściwsza. Ze względu na większą efektywność pracy nad dokumentacją warto zastanowić się nad tym by zintensyfikować prace nad nimi. Być może zatrudnieni eksperci/doradcy powinni mieć określony czas na zamknięcie jednostkowego pomysłu np. 1 miesiąc. Z rozmów z badanymi wynika, że intensyfikacja prac następuje na koniec Projektu, być może zatem uwzględniając preferencje czasowe rozmówczyń/rozmówców stworzyć grafik prac nad poszczególnymi dokumentacjami, tak by gotowe opracowania spływały na bieżąco a nie tylko na zakończenie Projektu. Zasadniejsze wydaje się tutaj zdyscyplinowanie doradców. Podobnie jak w przypadku wcześniejszych rekomendacji jest to raczej sugestia, którą warto rozważyć bowiem dotychczasowy sposób pracy większości osób odpowiadał.

4. Podobnie, jak w pierwszej grupie badane osoby sugerowały większą ilość bezpośrednich spotkań z doradcami. W opinii respondentek/respondentów kontakty zapośredniczone są mniej efektywne. Z drugiej zaś strony były osoby, które preferowały sposób komunikowania się przez telefon, skype czy komunikatory. Wskazywały na to, że pozwalały one indywidualizować terminy i godziny konsultacji w zależności od potrzeb. Odnosząc się do tych indywidualnych subiektywnych odczuć, może warto uwzględniać różną częstotliwość spotkań bezpośrednich w zależności od potrzeb i preferencji badanych osób. Intensyfikować je w przypadku gdy naukowczynie/naukowcy wolą kontakt bezpośredni i ograniczyć,



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

zminimalizować gdy mają nieregulowany czas pracy i w związku z tym preferują elastyczne kontakty zapewnione dzięki użyciu narzędzi informatycznych.

5. Uczestniczki/uczestnicy pierwszej grupy wskazywali na potrzebę pozyskania od eksperta due diligence pełnej, pisemnej informacji zwrotnej dotyczącej wartości proponowanego rozwiązania. Wydaje się, że raport uzyskany od eksperta warto wzbogacić o kwestie wskazujące słabe i mocne strony a także sugestie co do ich modyfikacji. Sugerowano także dodanie elementu rankingu i wskazanie miejsca określonego pomysłu pośród innych aplikujących do wsparcia. Takie rozwiązania stanowiłyby wartościowy element edukacji naukowców/naukowczyń w zakresie komercjalizacji.

6. Narzędzia informatyczne postrzegane przez potencjalnych użytkowników jako niezwykle przydane w ich pracy winny zostać dopracowane zgodnie z uwagami opisanymi szczegółowo w tekście. Zwracamy tutaj uwagę m.in. na to by w e –brokerze technologicznym rozszerzyć katalog branż lub dodać pozycję „Inne” z możliwością wpisania branży na klawiaturze komputera, lub wysłania prośby do administratora o dodanie kolejnej branży/specjalności; wprowadzeniem podpowiedzi w dowolnej formie lub umieszczenie szczegółowego wyjaśnienia problematycznego i często niezrozumiałego dla naukowców/naukowczyń pojęcia „Opis formy komercjalizacji” ; poza tym pytanie „Czy technologia gotowa do wdrożenia?” zawęży przynajmniej „semantycznie” rodzaj zgłaszanych pomysłów i rozwiązań. Warto rozważyć wprowadzenie pytania: „Czy innowacja gotowa do wdrożenia?”

7. Wspomniane narzędzia warto upowszechniać wśród jak największej grupy odbiorczyń/odbiorców i użytkowników. Szczególną uwagę warto poświęcić narzędziom autoewaluacji, bowiem stanowią one pierwszy, komfortowy dla naukowczyń/naukowców sposób oceny własnego pomysłu. Biorąc pod uwagę zgłaszane przez użytkowników bariery dotyczące implementacji produktów, narzędzia do autoewaluacji mogą pozwolić akademikom wyjść i wstępnie skonfrontować swój pomysł w bardzo wygodny i bezpieczny sposób.



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

8. Grupy zarówno pierwsza, jak i druga zwracały uwagę na konieczność lepszego oznakowania Centrum Kompetencji Seed i Start-up.

9. Lokalizacja Centrum w opinii inwestorów i niektórych odbiorczyń/odbiorców jest nietrafiona ze względu na charakter osiedla oraz mieszkalny charakter budynku. Pozytywem lokalizacji jest bliskość z Uniwersytetem Warmińsko – Mazurskim. Wydaje się zatem, że bardziej optymalna lokalizacja powinna uwzględnić bliskość z uczelnią lub/i centrum miasta a także inny, niż mieszkalny, charakter dzielnicy.

10. Ogólne zadowolenie z wyposażenia Centrum nie było jednoznaczne z brakiem jakichkolwiek uwag dotyczących jego funkcjonalności. Badani sugerowali zamontowanie rolet umożliwiających bardziej efektywną pracę nad prezentacją multimedialną. Ważne było także to, by prezentacja przed inwestorami odbywała się w pomieszczeniu, do którego nie mają dostępu osoby postronne. Istotne jest tutaj zapewnienie spokoju. Inwestorzy także wskazywali na to, by Centrum Kompetencji posiadało pomieszczenia do pracy indywidualnej i grupowej, zapewniające komfort i spokój.

11. Centrum powinno mieć zabezpieczone miejsca parkingowe, zwracali na to uwagę odbiorcy i odbiorczynie.

12. Centrum Powinno być także dostosowane do potrzeb osób niepełnosprawnych, powinien być zapewniony podjazd a także możliwość swobodnego poruszania się wewnątrz Centrum.



12. Spis wykresów

Wykres 1. Korzystanie w przeszłości z pomocy instytucji zajmujących się komercjalizacją	7
Wykres 2. Doświadczenie współpracy z biznesem.....	8
Wykres 3. Źródła współpracy z biznesem	9
Wykres 4. Zakres i forma współpracy.....	10
Wykres 5. Staż pracy w jednostce naukowej	12
Wykres 6. Stopień naukowy uczestniczek/uczestników Projektu	12
Wykres 7. Stanowisko i pełnione funkcje	13
Wykres 8. Poziom zainteresowania uzyskaniem wsparcia w poszczególnych aspektach obszaru świadczonej pomocy	16
Wykres 9. Rodzaj informacji uzyskany od eksperta due diligence podczas spotkania	44
Wykres 10. Deklaracja wzięcia udziału w kolejnych indywidualnych spotkaniach.....	45
Wykres 11. Deklaracja wzięcia udziału w kolejnych indywidualnych spotkaniach.....	60
Wykres 12. Ocena Kancelaria Radcy Prawnego Marcin Żuraw	72
Wykres 13. Deklaracja chęci udziału w indywidualnych konsultacjach z doradcami w zakresie ochrony prawnej	73
Wykres 14. Ocena Business doctor Maciej Wieloch – doradca – Dawid Marciniak	76
Wykres 15. Deklaracja chęci udziału w większej ilości indywidualnych konsultacji z doradcami w zakresie tworzenia biznesplanu	77
Wykres 16. Samoocena poziomu przygotowania i dopracowania dokumentacji przedsięwzięcia	83



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Wykres 17. Ocena indywidualnych konsultacji oraz szkolenia grupowego ze specjalistką Agnieszką Ciesielską-Makarowską.....	85
Wykres 18. Deklaracja chęci udziału w większej ilości szkoleń z zakresu przygotowania prezentacji	86
Wykres 19. Samoocena przygotowania do prezentacji przed inwestorem	92
Wykres 20. Poziom zadowolenia z uzyskanego wsparcia	117
Wykres 21. Deklaracja dalszego uczestnictwa w przedsięwzięciach edukacyjnych	118
Wykres 22. Stopień odczuwalności utrudnień związanych ze współpracą nauki z biznesem....	119
Wykres 23. Cechy wyróżniające IPR na tle innych instytucji wspomagających komercjalizację.....	121
Wykres 24. Wiedza na temat możliwości uzyskania wsparcia w innych instytucjach lub formach edukacyjnych	122
Wykres 25. Określenia charakteryzujące projekt IPR.....	123
Wykres 26. Czynniki utrudniające udział w projekcie	124
Wykres 27. Ocena strony organizacyjnej projektu	125
Wykres 28. Informowanie uczestniczek/uczestników projektu na temat podejmowanych działań	127
Wykres 29. Korzystanie z działań realizowanych przez biuro Projektu.....	129
Wykres 30. Ocena wartości i przydatności poszczególnych elementów modelu wsparcia.....	130
Wykres 31. Potrzeba wprowadzenia zmian w projekcie.....	131
Wykres 32. Reprezentowany podmiot	133
Wykres 33. Ocena wrażenia po prezentacji testowanego „Kompleksowego modelu wspierania rozwoju innowacyjnych akademickich pomysłów biznesowych w województwie	



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

warmińsko-mazurskim” stworzonego w ramach projektu „PI Innowacje Przyszłością Regionu”	134
Wykres 34. Ocena Centrum Kompetencji Seed i Start-up	135
Wykres 35. Ocena personelu obsługującego Centrum Kompetencji Seed i Start-up	137
Wykres 36. Znajomość pozostałych instytucji działających analogicznie jak Centrum Kompetencji Seed i Start-up.....	138
Wykres 37. Ocena wartości i zainteresowania działaniami proponowanymi przez Centrum	139
Wykres 38. Elementy wyróżniające Centrum na tle innych instytucji zajmujących się komercjalizacją nauki.....	140
Wykres 39. Ocena Platformy e-broker i workflow	141