

O tym czym jest innowacyjny pomysł, jak pozyskać fundusze na rozwój pomysłów w obszarach bio i nanotechnologii, na co zwraca się największą uwagę przy składaniu wniosków oraz czym się różni projekt Akcelerator od funduszy VC – tłumaczyli podczas czata przedstawiciele Wrocławskiego Centrum Badań EIT+.

Internauta: Czym dokładnie zajmuje się EIT + ?

EIT_plus: WCB EIT+ zajmuje się prowadzeniem badań naukowych i komercjalizacją ich wyników. Dodatkowo budujemy własną, największą w Polsce infrastrukturę badawczą (laboratoria), gdzie będziemy prowadzili badania aplikacyjne w obszarach bio- i nanotechnologii.

Naszą misją jest zarządzanie wiedzą, rozumiane jako tworzenie i transferowanie wiedzy oraz wsparcie przedsiębiorczości środowiska zainteresowanego komercyjnym wykorzystaniem własności intelektualnej.

Internauta: Jakie programy badawcze Państwo prowadzicie?

EIT_plus: Głównie, największe projekty badawcze to BioMed i NanoMat . Oprócz tego realizujemy programy badawcze z zakresu telekomunikacji i informatyki oraz z zakresu klimatu. Zachęcamy do zapoznania się ze szczegółowymi informacjami na naszej stronie internetowej www.eitplus.pl

Internauta: Czy projekt „Akcelerator EIT+” jest stworzony na jakiś okres czasu czy jest to projekt, który będzie się rozwijał?

EIT_plus: Wszystkie wejścia kapitałowe w ramach Akceleratora musimy zrealizować do końca 2012. Ale prowadzimy zaawansowane rozmowy mające na celu utworzenie przez EIT+ własnego funduszu VC.

Internauta: Jakie branże mają największe szanse na powodzenie w EIT+?

EIT_plus: Biotechnologie i zaawansowane technologie medyczne, wykorzystanie nanotechnologii w nowoczesnych materiałach, technologie telekomunikacyjne i informatyczne, energetyka, elektronika. Najbardziej lubimy projekty na styku dwóch lub więcej obszarów, bo takie najczęściej odnoszą sukces rynkowy.

Internauta: Jak Państwa działanie różni się od aniołów biznesu? Jaką mają Państwo przewagę nad aniołami biznesu?

EIT_plus: Bierzymy niższą premię za ryzyko, dajemy pieniądze na bardziej "miękkich" warunkach. Finansujemy ryzykowne projekty, a nie które aniołowie biznesu i/lub fundusze typu venture capital by się nie zdecydowali, bo są zbyt niepewne, na zbyt wczesnym etapie rozwoju.

Internauta: Co stanowi Państwa przewagę konkurencyjną?

EIT_plus: Jeżeli chodzi o rodzaj i poziom wsparcia (organizacyjnego i finansowego) pomysłodawców innowacyjnych rozwiązań oferujemy mniej więcej to samo co inne instytucje realizujące projekt w ramach działania 3.1 PO IG. Ale są pewne korzyści ze współpracy z WCB EIT+, które można uznać za naszą przewagę konkurencyjną. Mianowicie, jeżeli chodzi o projekty bio- i nanotechnologiczne, Pomysłodawcy z którymi założymy spółki będą mieli za chwilę dostęp do laboratoriów EIT+, a to oznacza rozmaite możliwości, np. „zainstalowanie się” na terenie Kampusu EIT na korzystnych warunkach, dostęp do laboratoriów, pracowników naukowych, etc. Poza tym, naszym zdaniem współpraca z WCB EIT+ jako udziałowcem w spółce technologicznej uwiarygodnia przedsięwzięcia biznesowe bardziej niż w przypadku mniejszych, mniej znanych instytucji.

Internauta: Na jakiej zasadzie wygląda Państwa pomoc w zakresie pozafinansowym?

EIT_plus: Udzielamy Pomysłodawcom kompleksowego wsparcia organizacyjnego, doradczego i operacyjnego. Każdemu zespołowi włączonemu do etapu preinkubacji przydzielani są coach biznesowy i specjalista ds. biznesplanów. Ich zadaniem jest zaprojektować z Pomysłodawcami przedsięwzięcie biznesowe od A do Z. Oprócz tego zapewniamy ekspertów naukowych i branżowych.

Internauta: Jakie kryteria trzeba spełnić żeby starać się o pomoc?

EIT_plus: Najważniejsze kryterium to posiadanie innowacyjnego projektu rokującego na osiągnięcie sukcesu

rynkowego, oraz zdolność do ciągłego generowania i modyfikowania pomysłów innowacyjnych.

Internauta: Jak wygląda pomoc w zakresie laboratoriów, przyrządów? Udostępnianie swoje czy też może pomagacie w organizacji własnych dla pomysłodawców?

EIT_plus: W przyszłości będziemy mogli udostępnić własną infrastrukturę - za dwa, trzy lata kiedy powstaną laboratoria na Praczach. W chwili obecnej jesteśmy w stanie zorganizować w razie potrzeby dostęp do odpowiedniej infrastruktury, sprzętu, poprzez uruchomienie kontaktów z naszymi partnerami.

Internauta: Co to właściwie dla Państwa znaczy "projekt innowacyjny", "innowacyjne rozwiązania"?

EIT_plus: Za innowacyjne rozwiązania uważamy produkty, usługi lub technologie, które posiadają cechy (jakość, cena, jakakolwiek wartość dodana) powodujące, że użytkownicy są skłonni przejść z dotychczas używanego rozwiązania na proponowane przez autorów tego nowego.

Internauta: Do jakiej kwoty Państwo finansujecie projekty, czy są jakieś limity i od czego to zależy?

EIT_plus: Limitem jest kwota 200 000 euro (unijna zasada de minimis). EIT+ może mieć mniejszościowy udział 49%.

Internauta: Proszę opowiedzieć jak wygląda Państwa współpraca z innowacyjnymi projektami od początku do końca. Jak ten proces przebiega?

EIT_plus: W skrócie, procedura komercjalizacji w ramach projektu Akcelerator składa się z następujących etapów: 1. wstępna ocena zespołu na podstawie formularza zgłoszeniowego, 2. prezentacja zespołu + szczegółowa ocena, 3. zaprojektowanie przedsięwzięcia z coachem biznesowym i biznesplanerem, 4. biznesplan, umowa inwestycyjna, komplet dokumentów dla PARP z umową spółki, w międzyczasie negocjowanie z Pomysłodawcami zasad współpracy.

Internauta: Czy podejmiecie się projektu, który nie dotyczy obszarów Państwa zainteresowań? Czy odsyłacie ich do partnerów? Czy zostawiacie samych sobie?

EIT_plus: Głównie interesują nas projekty w obszarach bio- i nano, bo to będzie główna działalność WCB EIT+ w przyszłości, ale jeżeli mamy przed sobą ciekawy projekt z innego obszaru, to też jesteśmy zainteresowani. W sytuacji jeżeli zgłaszany projekt, np. z obszaru IT, jest interesujący, ale z jakichś powodów nie mieści się w ramach naszej polityki inwestycyjnej, kontaktujemy Pomysłodawców z naszymi partnerami działającymi głównie w danym obszarze i mającymi większe możliwości realizacji takiego przedsięwzięcia.

Internauta: Na jakim etapie zaawansowania powinien być projekt?

EIT_plus: Może być nawet na etapie pomysłu. Istotne jest to, żeby korzystając z naszego wsparcia możliwe było w ciągu dwóch trzech lat doprowadzenie projektu do postaci technologii sprzedawalnej, którą zainteresują się kolejni inwestorzy.

Internauta: Na co Państwo zwracacie szczególną uwagę przy ocenie projektu?

EIT_plus: Przede wszystkim na poziom innowacyjności i potencjał rynkowy. Interesują nas nie pojedyncze pomysły, ale zespoły, które są w stanie w sposób ciągły generować i/lub modyfikować innowacyjne pomysły. Zespoły takie określamy „gniazdami innowacji”. Pojedynczy pomysł innowacyjny może stać się nieaktualny i nieatrakcyjny rynkowo lub technologicznie po okresie jego inkubacji. Potrzebna jest wówczas jego zasadnicza modyfikacja lub inny nowy pomysł innowacyjny. W zespole osób posiadających duży potencjał twórczy jest to łatwiejsze do osiągnięcia.

Internauta: Czy mają Państwo jakieś rady dla pomysłodawców? Na czym powinno się skupić pisząc biznesplan?

EIT_plus: Pomysłodawcy powinni przede wszystkim wyjaśnić jaki problem rozwiąże ich pomysł i wykazać, że na ich technologię/pomysł/usługę faktycznie jest rynek/zapotrzebowanie. Co do biznesplanu, ważna jest (oprócz odpowiedzi na powyższe pytania) analiza konkurencji i konkurencyjności pomysłu, przyjmowanie realnych założeń na poszczególnych etapach realizacji planowanego przedsięwzięcia. Biznesplan musi mieć harmonogram prac z określonymi kamieniami milowymi. Zalecamy opracowanie kilku scenariuszy (pozytywnych i mniej pozytywnych). Model biznesowy powinien być dobrze przemyślany i opisany.

Internauta: Mam pomysł, ale chciałbym znaleźć współlnika o podobnej wiedzy jak ja (IT). Czy kojarzycie Państwo pomysłodawców o podobnych preferencjach? Łączycie biznesy?

EIT_plus: Jak najbardziej, mamy bardzo szerokie kontakty biznesowe i mając kilka osób działających w podobnym obszarze próbujemy je kojarzyć, łączyć w "gniazda innowacji".

Pełny zapis czata znajduje się pod adresem <http://czat.ipo.pl/archiwum>

IPO.PL