



Komericializace na ČVUT

Náplň, postup, vize (když zbyde čas)

JUDr. Ing. Jan Urban LL.M. Ph.D.

Rektorát ČVUT (B-746)

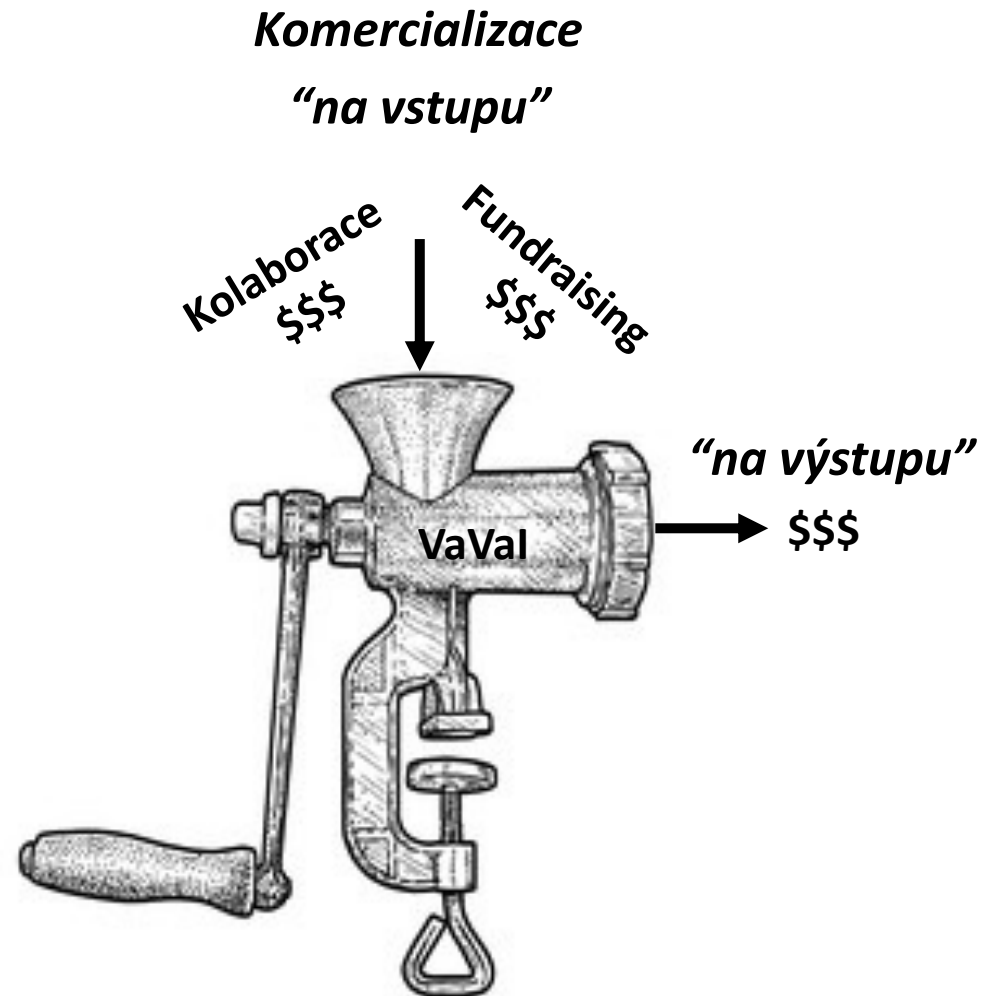
Head of Commercialization & Fundraising

e: jan.urban.2@cvut.cz; m: 602 354 358

Komericializace (1/3)

Poslání

- Generovat pro ČVUT
 - vč. součástí a původců
- významné příjmy
 - v čase rostoucí %% univerzitního rozpočtu
- z neveřejných zdrojů
 - ne granty
- monetizací “výstupů” VaVal
 - komercializace → transfer
- nebo přinášením “vstupů”
 - zadání (se soukromým rozpočtem)
 - “sponsorovaný” výzkum (smluvní → kolaborativní → experimentální)
 - Fundraising (“univerzitní fondy”)



Komericializace (2/3)

Náplň komercializace (1/2)

- Zjišťování potřeb
 - Výzkumných partnerů, zákazníků inovací resp. jejich uživatelů, zájmů investorů
 - Zvenku → dovnitř (“kladiva na hřebíky”)
- Identifikace inovací
 - uvnitř ČVUT (s komerčním potenciálem)
 - Zevnitř → ven
- Vytváření předpokladů monetizace
 - Propagace inovací
 - Patentová ochrana a správa, vytvoření spin-off
 - Vzorové dokumenty, “návody”, inkubace *atd.*

Komericializace (3/3)

Náplň komercializace (2/2) = služby odboru (omezená kapacita)

- Pomoc s vyjednáním podmínek
 - Vyjednávání (win-win, “zlý policajt”)
- Bezpečné zasmluvnění
 - Práva & povinnosti, odkladné podmínky (“closing”)
- Vyvolání (test) zájmu
 - Možní zákazníci (dle původce popř. market research)
- Customer development
 - Přizpůsobení řešení, nové use casey → nové typy zákazníků
- Akcelerace
 - Replikace prodejů

Technologický transfer (1/2)

Transfer \subseteq komercializace

- V právním slova smyslu
 - “smlouva”
- úplatné zřízení
 - “odměna”
- ve prospěch 3. strany
 - Koncový uživatel nebo “komercializátor”, vč. spin-offu
- práva užívat resp. dále nakládat
- s duševním vlastnictvím
 - Know-how \rightarrow Patent
- vzniklým na ČVUT

Základní formy

- Licence (= “pronájem”) preference
 - Neexkluzivní
 - Převod (= “prodej”, “vklad”)ul> - Pouze výjimečně
 - Monetizace pouze (spolu)původcem
 - Vstup investora do spin-offu
- Odměnou (anebo)
 - Peníze
 - Obchodní podíl ve spin-offu

Technologický transfer (2/2)

Timing technologického transferu

- Komercializace předchází transferu
 - Vyjednávání "dovnitř" i "navenek"
- Transfer = "zprocesování" předtím dohodnuté komercializace
 - Tj. nebude docházet k přenosu duševního vlastnictví z ČVUT → ČVUT Tech tzv. "na blind"

Transferem to nekončí, ale začíná

- Často "transfer pro transfer"
 - Transfer (spin-offům) původcům za účelem získání dalších grantů (již nedostupných univerzitě)
 - Toto by neměl být primární účel "komercializace", účelem je "vydělávat"

Spin-off / start-up ČVUT

Předpoklady

- Společnost s podílem ČVUT (prostřednictvím ČVUT Tech s.r.o.)
- S právem používat označení "Spin-off ČVUT"
 - Ochranná známka + licence
- V případech, kdy je potřeba inovaci "osamostatnit" transferem
 - Více zákazníků / spolčníků
 - Potřeba vnější investice
- Nedochozí-li k transferu, je označením "Start-up ČVUT"

Formáty (z pohledu ČVUT)

- Pasívní (standard)
 - Nositelem komercializace je původce nebo 3. osoba (ne ČVUT Tech)
 - Relativně malý podíl (bez blokace - "spolujezdec")
- Aktivní (výjimka)
 - Nositelem komercializace je ČVUT Tech
 - Hlavním důvodem je "potenciál"
 - Tomu odpovídající vyšší podíl (může být podmíněn výsledky)
- ČVUT se (zpravidla) nepodílí na financování

Proces VaVal (ideální stav z pohledu komercializace)



Komercializace	<ul style="list-style-type: none"> Validace tržní potřeby 	<ul style="list-style-type: none"> Timing výstupů Tržní testy (“slepé”) Forma komercializace? 	<ul style="list-style-type: none"> Komercializace Před i po transferu
Financování	<ul style="list-style-type: none"> Veřejný / soukromý grant 	<ul style="list-style-type: none"> Byznys case + rozpočet 	<ul style="list-style-type: none"> Vstup investora
Právní ochrana	<ul style="list-style-type: none"> Rešerše 	<ul style="list-style-type: none"> Nezveřejňovat Forma ochrany? 	<ul style="list-style-type: none"> Přihlášky
Vypořádání práv k výzkumu	<ul style="list-style-type: none"> Smlouva o účasti na projektu 	<ul style="list-style-type: none"> Oznámení o výsledcích duševní činnosti (EZOP) 	<ul style="list-style-type: none"> Smlouva o využití (resp. spoluvlastnictví) výsledků projektu Vnitrodohoda
Transfer		<ul style="list-style-type: none"> Forma transferu? 	<ul style="list-style-type: none"> Transfer na zákazníka/y nebo na spin-off

Hledáme

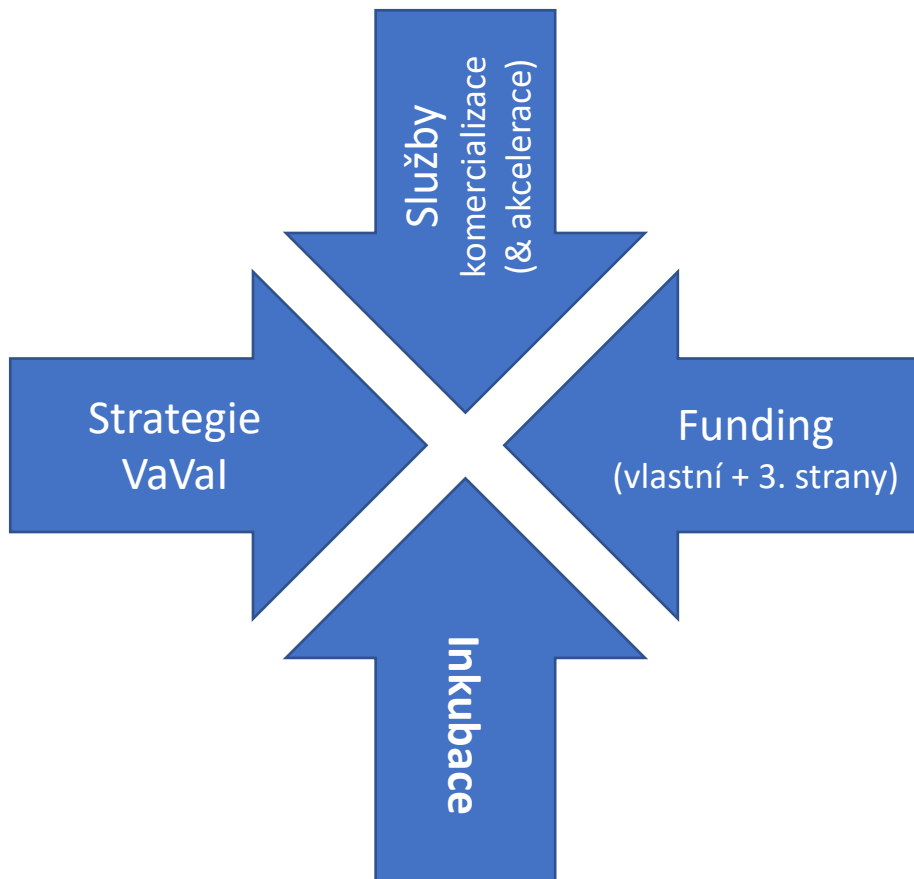


1. Interní pozice v rámci týmu komercializace
 - Specialista/ka komercializace (“entrepreneur in residence”) a Specialista/ka transferu (“právník”)
2. Externí “pomocné ruce” (mentoři schopní vyhrnout si rukávy)
3. Vědecko-výzkumní vizionáři
 - Nastolení “velkých témat budoucnosti” a “inovačních trajektorií”
4. Výzkumně-projektoví šampioni
 - “Vlastnictví” a vedení jednotlivých inovačních projektů na Inovačních trajektoriích
5. Dárci / investoři (do budoucích univerzitních fondů)
6. Reálné firemní technologické výzvy pro studentské týmu
 - Např. v rámci CIPA
7. Nové nájemce do inkubátoru ČVUT InQBay (Oplatalova 22, P1)

KDYŽ ZBYDE ČAS

Vize

4 pilíře

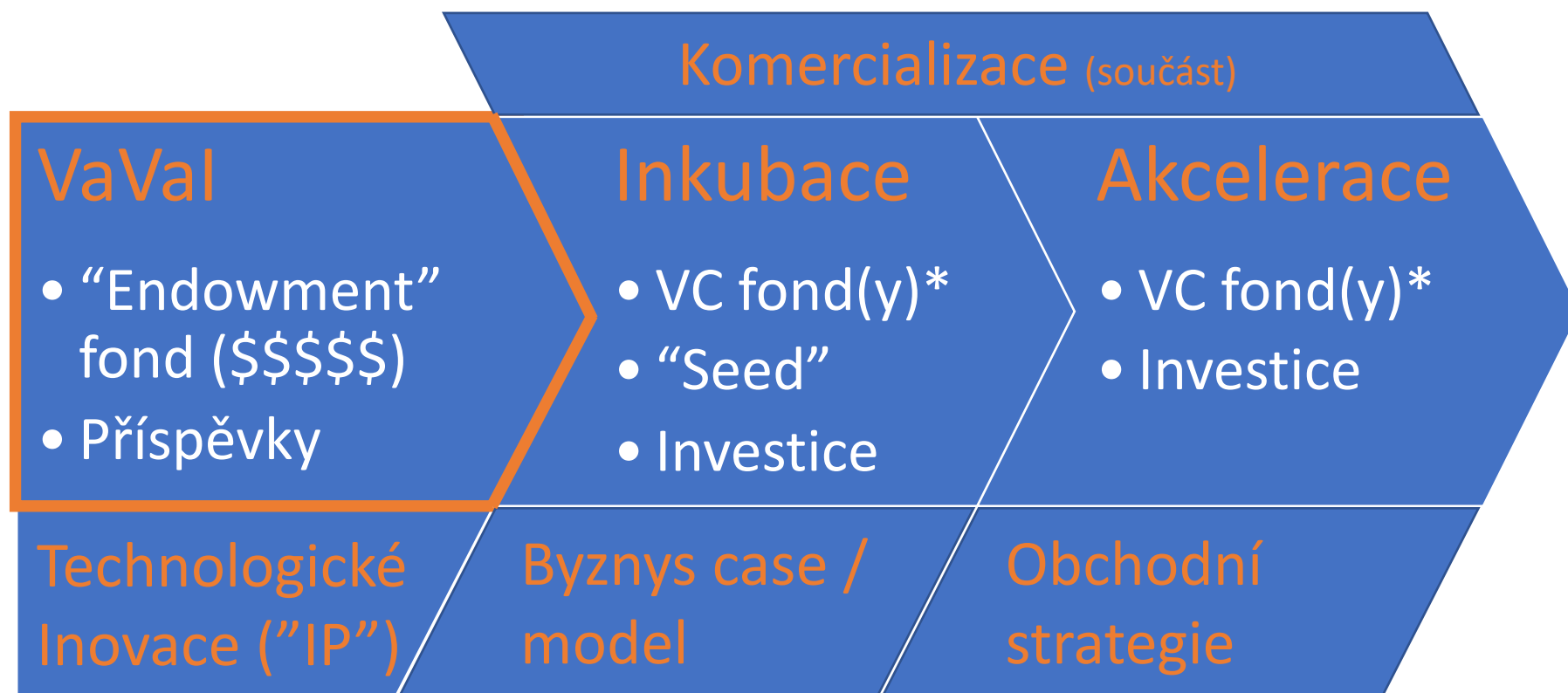


Komponenty

- Komericializace
 - “Služba” pro vnitřního klienta (“původci”) dle potenciálu
- Inkubace
 - Zlepšování předpokladů pro (budoucí) komercializaci vytvářením / posilováním funkčních a osobních kompetencí původců (resp. “intrapreneurs”)
- Strategie VaVal
 - Pro stromy nepřestat vidět les
 - Určovat trendy, ne je dohánět
- Funding
 - Prostředek pro zvýšení relevance (= vědecké a komerční atraktivity) a “investovatelnosti” výstupů VaVal

Vlastní financování

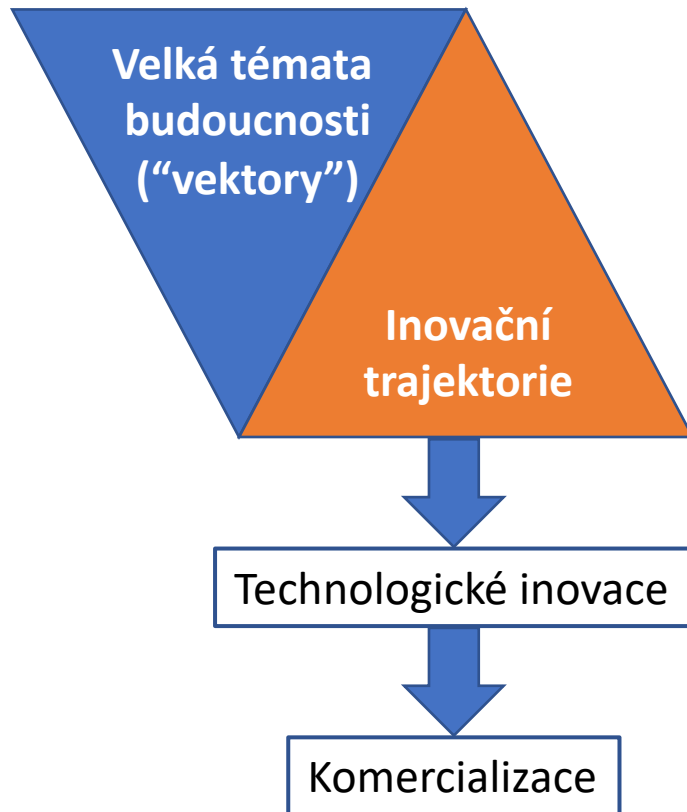
Od “výzkumných” až po “investorské peníze”



* Již z výnosů komericializace

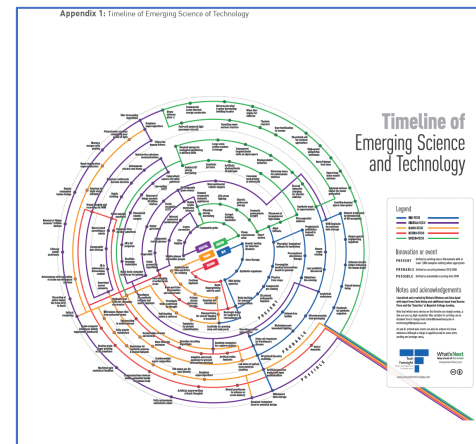
Endowment fond

“Příběh” přetavený ve výsledky

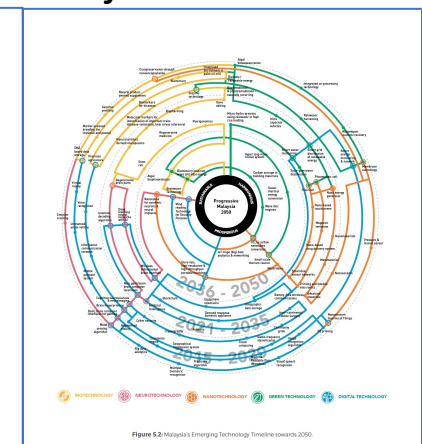


Inspirace pro příběh*

Vektory



Trajektorie



* Akademie věd Malajsie

<https://www.akademisains.gov.my/publication/>

“Science and Technology Foresight Malaysia 2050”