

## RClITT - przekuć pomysł na biznes

Zamianą pomysłów w biznes, rozwojem kariery zawodowej pracowników naukowych, pozyskiwaniem środków na badania i rozwój dla firm, a także transfer technologii i licencjonowanie patentów – tym w dużym skrócie zajmuje się Regionalne Centrum Informacji i Transferu Technologii, funkcjonujące przy Zachodniopomorskim Uniwersytecie Technologicznym. Mimo iż jednostka niewielka – dziś zatrudnia 20 pracowników – ma na swoim koncie niemałe osiągnięcia.



Ponad 600 klientów biznesowych, 400 usług doradczych w ciągu roku, 40 organizowanych rocznie szkoleń i spotkań informacyjnych, 15 udanych transferów technologii oraz dwa patenty. Na wszystkie projekty centrum pozyskało dotychczas ponad 50 mln zł. Tylko w tym roku centrum zarobiło ze zleceń zewnętrznych 300 tys. zł, a w inkubatorze powstało 14 nowych firm.

Dziesięciolecie działalności było okazją do podsumowania działań i określenia celów na kolejne lata. Służyła temu listopadowa konferencja „Moda na sukces”. Dzięki RClITT bariera między światem nauki a biznesu zmniejszyła się, a transfer technologii bezpośrednio do gospodarki stał się czymś realnym.

Korzenie centrum sięgają roku 1999 r., kiedy to Politechnika Szczecińska utworzyła Biuro Programów Międzynarodowych wraz z punktem Kontaktowym. Biuro zajmowało się obsługą pracowników uczelni jedynie w zakresie unijnych programów badawczych i edukacyjnych. W 2004 r. w strukturze biura pojawił się Ośrodek Przekazu Innowacji, należący do ogólnoeuropejskiej sieci Innovation Relay Centre. Zaczęło też funkcjonować Centrum Informacji dla naukowców. Kolejnym etapem rozwoju było współtworzenie Regionalnego Systemu Innowacji (lata 2005 – 2008), przez koordynację działań zachodniopomorskich instytucji okołobiznesowych, dzięki czemu doszło do utworzenia trzech klastrów przemysłowych. W roku 2007 biuro zostało przekształcone w Centrum Innowacji i Transferu Technologii.

– Początki nie były wcale takie oczywiste. Brakowało wzorców, doświadczenia, znajomości procedur – komentuje prof. Ryszard Małeńczuk, prorektor ZUT ds. nauki. Dzisiaj odgrywa ono istotną rolę w regionie. Po wrocławskim centrum jest najlepiej finansowanym ośrodkiem w Polsce. To dojrzała jednostka, wskazująca, gdzie zdobyć finansowanie na nowe, ciekawe projekty. Dyskutanci wskazywali na potrzebę przejścia na wyższy poziom działania. Po kreowaniu rynku, należy przystąpić do realizacji misji

tworzenia nowych przedsiębiorstw, tworzenia nowych, płatnych usług, zapoznawania przedsiębiorców z nowymi technologiami.

Dyskusja koncentrowała się wokół roli tego typu jednostek na styku nauki z biznesem. Mówiono o zakresie wsparcia, jakie zapewniają w nowoczesnym zarządzaniu przedsiębiorstwem pod kątem oceny innowacyjności, strategii, audytów technologicznych. Wskazywano, że nie ma jednego modelu transferu technologii, do zagadnień należy podchodzić systemowo. Rolą centrum nie powinno być ograniczenie tylko do jednego ośrodka, ale włączanie jak największej liczby praktyków.

Dyrektor Regionalnego Centrum Innowacji i Transferu Technologii Jaśmina Solecka, szefująca ośrodkowi od samego początku, mówi: – Teraz będziemy chcieli bardziej biznesowo podejść do naszej działalności. Pragniemy skupić się na promowaniu oferty i pozyskiwaniu klientów dla ZUT, wspieraniu współpracy przedsiębiorstw w ramach klastrów regionalnych. Myślimy o utworzeniu nowego podmiotu przy ZUT, który kapitałowo będzie mógł uczestniczyć w nowych przedsięwzięciach z udziałem naukowców. Obecnie nie mają oni możliwości założenia wspólnie z uczelnią spółki, bowiem nie pozwala na to prawo.

– W obiekcie po byłych Zakładach Odzieżowych „Dana” zamierzamy też utworzyć centrum innowacji oraz profesjonalny inkubator z miejscami dla nowych przedsiębiorców. Tam też w przyszłości mieściłaby się siedziba naszego centrum. Inwestycja wymaga jednak dofinansowania z Regionalnego Programu Operacyjnego.

Za najsilniejszą stronę centrum dyrektor J. Solecka uznaje dostęp do olbrzymiej bazy danych o technologiach i firmach. Kolejną mocną stroną jest wiarygodność, bowiem RCiTT działa przy renomowanej uczelni. Najistotniejszą jest jednak personel, biegle władający siedmioma językami, który sprawdził się w skutecznych negocjacjach, reprezentując swoich klientów u kontrahentów.

*Janina Piotrowska*