



Konwencja Rynku Grzewczego,  
Instalacyjnego i Sanitarnego



Stowarzyszenie Producentów  
i Importerów Urządzeń Grzewczych



Jak efektywnie współpracować z naukowcami  
i studentami w tworzeniu nowych produktów  
i technologii - doświadczenia 2000 projektów  
rozwojowych dla 1400 przedsiębiorstw



Porozumienie Spółek Celowych

Jak efektywnie współpracować z naukowcami i studentami w tworzeniu nowych produktów i technologii...

Układ prezentacji:

- niby z kim?
- niby w czym?
- niby jak?

Cel prezentacji:

“No OK, jak są tacy mądrzy, to podejmiemy z nimi branżowy dialog o współpracy rozwojowej”

PSC to skrót od **Porozumienie Spółek Celowych**.



PSC tworzy **27** uczelnianych spółek celowych, powołanych celem komercjalizacji wyników badań prowadzonych w uczelniach oraz realizacji projektów badawczo-rozwojowych dla rynku.

Reprezentowane przez nas uczelnie to potencjał 37 tys. naukowców i 400 tys. studentów.



# Czy jesteśmy skuteczni?

## Porozumienie Spółek Celowych w liczbach

**1470**

firm i jednostek administracji,  
dla których zrealizowane były projekty

zrealizowanych  
projektów  
badawczo-rozwojowych  
i naukowo-doradczych

**2130**

**199**

powołanych przez  
Członków PSC  
spółek spin-off

**75 mln zł**

środki pozyskane od inwestorów  
przez utworzone spółki spin-off

**154 mln zł**

środki pozyskane z grantów badawczych  
przez utworzone spółki spin-off

**121**

komercjalizacji  
bezpośrednich  
(sprzedanych rozwiązań  
wypracowanych  
w uczelniach)

# Co decyduje o naszej skuteczności?

- uczelniane spółki celowe podlegają Kodeksowi spółek handlowych (większa elastyczność)
- umiejętnie budujemy relacje w obu środowiskach - biznesowym i naukowym
- aktywnie poszukujemy przydatności naszych naukowców i studentów dla firm i instytucji

# Dwa szybkie studia przypadku

(duże firmy, z centralą poza PL, tematem przyszłość)



Commercial  
Vehicles

# STUDIUM PRZYPADKU: MODELE BIZNESOWE PRZYSZŁOŚCI

## WYZWANIE

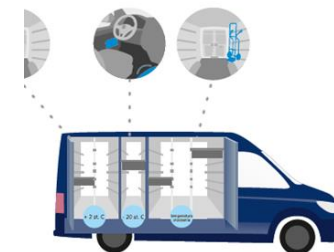
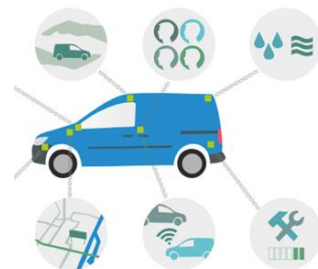
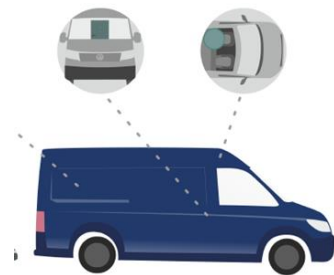
Fabryka Volkswagen Poznań zadała sobie pytanie o **przyszłość motoryzacji**. Istotą rozważań była chęć równoczesnego rozwijania kompetencji produkcyjnych oraz w zakresie kreowania zupełnie nowych rozwiązań.

## DZIAŁANIE

Powołaliśmy zespół 14 naukowców z 3 uczelni. Zrealizowaliśmy serię **badań pierwotnych** na temat przyszłości przemysłu samochodowego i oczekiwań różnych segmentów odbiorców w kilku krajach Europy.

## EFEKT

110 pomysłów na nowe funkcjonalności pojazdów, **13 modeli biznesowych** nowych pojazdów, ze specyfikacją techniczną, oceną potencjału rynku i prognozami finansowymi.



## WYZWANIE

Firma poszukiwała kreatywnych, nowatorskich **rozwiązań w bramach garażowych**. Wewnętrzny dział B+R był zajęty doskonaleniem istniejących produktów oraz rozwojem procesów produkcyjnych.

## DZIAŁANIE

Zbudowaliśmy zespół 20 naukowców-innowatorów z **6 ośrodków badawczych**. Naukowcy pracowali niezależnie nad wypracowaniem swoich propozycji.

## EFEKT

Wykreowanie **27 koncepcji** innowacji w bramach garażowych. Pogłębiony test stworzonych koncepcji na grupie **67 menedżerów** firmy z 5 krajów UE.

## INNOVATION MATRIX

Innovative concepts for residential garage door market



49 DE		18 EN	
No.	Yes	No.	Yes
26	90%	26	78%
18	82%	9	72%
8	80%	18	66%
24	76%	19	66%
19	70%	8	61%
6	69%	24	61%
20	63%	3	50%
27	61%	7	50%
9	57%	20	50%
5	55%	27	50%

## WYBRANE OBSZARY WSPÓŁPRACY B+R BRANŻY INSTAL.-GRZEW. Z NAUKĄ:

- \* design urządzeń (wzornictwo/UX)
- \* zrównoważona produkcja (materiały, trwałość, recykling, utylizacja)
- \* dialog z klientem "koszty a środowisko" (B2C, B2B, B2A)
- \* automatyzacja sprzedaży i obsługi (hurt i detal)
- \* badanie efektywności i certyfikacja nowych urządzeń i technologii
- \* dedykowane rozwiązania ESG dla MŚP
- \* (wspólne) tworzenie rodzimych przewag technologicznych (ABA)

# SPRAWDZONE MECHANIZMY WSPÓŁPRACY B+R Z PSC:

## Firmy świadome potrzeb

- Firma wysyła do PSC zapytania o możliwość rozwiązania konkretnych problemów i wyzwań technicznych i rynkowych ⇒ są one analizowane równocześnie przez 27 spółek celowych ⇒ spółki potrafiące pomóc przygotowują wstępne propozycje (planowane prace, zespół, budżet).

## Poszukiwacze inspiracji rozwojowych

- PSC organizuje warsztat strategiczny dla Firmy w celu zidentyfikowania potencjalnych obszarów przydatności naukowców i studentów w rozwoju produktów, technologii itp. ⇒ wspólnie opracowujemy Agendę Badawczą Firmy.

## Pogłębiony wymiar współpracy

- PSC buduje wokół Firmy ekosystem naukowych spin-offów i start-upów ⇒ kompleksowe rozwiązania tworzone są poprzez łączenie know-how różnych podmiotów.

POTRZEBNA DYSKUSJA:

## Agenda **B**adań **A**plikacyjnych dla polskiej branży instalacyjno-grzewczej

Ambitna ale (może) mało realna? => polskie pompy ciepła, polskie magazyny energii, polskie panele PV...

Realna ale (raczej) mało ambitna => mikro-instalacje PV z polskimi komponentami, polskie technologie utylizacji...

Warte rozważenia: wspólny budżet B+R, fundusz CVC i strategia rynkowa! (powered by PSC)

Dziękuję za uwagę!  
Chętnie odpowiem na wszelkie pytania!



**Jakub Jasiczak**

Spółka Celowa Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu

Porozumienie Spółek Celowych

kom. 501 862 202

[jakub.jasiczak@scuep.pl](mailto:jakub.jasiczak@scuep.pl)



Allianz 

Allianz  
Trade

ASM research  
solutions  
strategy

 **BOSCH**

edison

 ETIM  
Polska

  
GRUNDFOS®

 **Herz**®

 **IMMERGAS**

 **KESSEL**

magnoplast

**ONE**  
be one step ahead

  
**PURMO**

**STIEBEL ELTRON**

walraven