

Nyitott innováció: az innováció értékesítésének elősegítése

A találmányok, újdonságok sorsa mindig is göröngyös volt. Az internet ezen a téren is új eszközt kínál, a nyitott innovációt. Az USA-ban már több cég szakosodott arra, hogy közvetítsen a problémáira választ kereső vállalatok és az azokat megoldó szervezetek, személyek között.

Tárgyszavak: innováció; internet; kommunikáció; együttműködés; szellemi tulajdon.

Általában egyetlen vállalat, egyetlen ember sem képes valamennyi fejlesztéssel összefüggő problémáját megoldani. Az internet elősegíti, hogy a világszerte felhalmozódott ismeretek megismerhetők legyenek, a kihasználatlan újdonságteremtő képesség kibontakozzon, és a felvetődő kérdésekre megfelelő válasz szülessen. Az első lépést ennek érdekében a kaliforniai Berkeley Egyetemen tették meg, ahol *megalapították az „Új szellemi alkotások nyílt fórumának központját”* (Center for Open Innovation; COI). Az ötlet lényege, hogy a fejlesztésben érdekeltek, a szellemi ismeretekkel rendelkezők és azokra igényt tartók, vállalatok a fórum szolgáltatásai révén egymást megismerve értékesítsék, ill. megvásárolják azt a tudást, amit a COI az interneten összegyűjt. Így jóval hatékonyabban, jóval gyorsabban és jóval olcsóbban szerezhetik meg a fejlesztéseikhez szükséges hiányzó ismereteket.

A folyamat viszonylag egyszerű, miután a vállalat felismeri, hogy a fejlesztéshez szükséges saját tudása nem elegendő, a szakterületüket legjobban ismerő közvetítőkhöz, ún. „brókerintézményekhez” (**InnoCentive, Yet2, Idea Connection, Your Encore, NineSigma**) fordul segítségért. A problémát, közös elemzése és tömör megfogalmazása után, a megoldás bonyolultságától, illetve nehézségi fokától függő és megbecsülhető díjazás megállapítását követően, felhelyezik az Internetre.

A javasolt megoldást szakemberek vagy vállalatok ajánlhatják fel. A sikerrel kecsegtető javaslatot néhány oldalon tömören összefoglalják. Más esetekben a javaslatot laboratóriumi vizsgálatok eredményeivel is indokolt alátámasztani. A közvetítés jutaléka általában pénz, de lehet az ügylet eredményéből kikötött részesedés is. A rendszer első közvetítő intézménye az InnoCentive 2001-óta 5,3 millió USD-t (3,8 millió EUR-t) fizetett ki a javaslatok benyújtóinak. A folyamatok fő szereplője a közvetítő cég (bróker), amelynek szervezete egyrészt alkalmas arra, hogy a szaktudást kereső vállalat megoldást találjon problémájára, másrészt a tudás birtokosa, a kutató, a fejlesztő, aki a megoldásáért megfelelő jövedelemhez akar jutni. Ennél is fontosabb, hogy a bróker biztosítsa a felek törvényes és a szellemi tulajdon védelmét biztosító hasznosítást.

A közvetítő a szerződést előkészíti, amely szerint a vevő a szellemi alkotást megfelelőnek ítéli, és a jutalékot kifizeti, illetve a fejlesztő a sikeres megoldás szellemi jogát a vevőnek átadja, anélkül hogy személyét megneveznék.

Kérdés merül fel, vajon miért nem kielégítő a hagyományos „zárt innovációs modell” amelyben szervezetek pl. nemzetközi fórumokon javasolnak megoldandó feladatokat, esetenként ötletbörze keretében, ahol a megfelelő partnerek is megtalálhatók. Főképp azért, mert még a nemzetközi K+F szervezetek sem képesek minden problémát megoldani, nem rendelkeznek megfelelő erőforrásokkal és szakemberekkel, és egy meghatározott ágazat érdekei befolyásolhatják tevékenységüket.

Ha egy vállalkozásnak van világszínvonalú képességekkel rendelkező fejlesztő munkatársa, őt valószínűleg nagyon jól megfizetik. Nyílt kutatási szervezetek egy-egy probléma gazdaságos megoldását javasolják, és ennek hatékonyságát számos nagyvállalat, például a **DSM Engineering Plastics**, a **GlaxoSmithKline**, a **Procter&Gamble**, az **Unilever** és a **Xerox** is igazolja.

Az **Elektrolux** is támogatja a nyitott innovációt: évente versenyt hirdet, fórumot kínál termékfejlesztő egyetemisták számára ötleteik bemutatására. Ebben az évben a lakások optimális térkihasználása, az indukciós sütés és főzés, és a különleges főzőedények terén készítették díjazott pályamunkákat.

Az újdonságok nyílt piacán a fejlesztők az üzleti tevékenység sikeres bővítése és a költségek csökkentése érdekében tesznek ajánlatokat, ezzel enyhítik a kockázatokat. Az újdonságokat kereső vállalatok évekig sikertelenül finanszírozhatnak K+F intézményeket, a nyílt innovációs piacon viszont csak sikeres megoldásokért fizetnek.

A nyílt szellemi piac a tisztességes feltételek érvényesülése érdekében nemzetközi méretekben védi a felek érdekeit.

Összeállította: Pál Károlyné

DeArmitt, C.: The open approach to innovation = European Plastics News, 37. k. 10. sz. 2010. p. 30–31.

Röviden...

Az **UFLEX** csoport új üzeme Lengyelországban

A világ egyik vezető flexibilis fóliagyártója, az **UFLEX** csoport (korábban Flex csoport) nemrég nyitotta meg új BOPP fóliagyártó üzemét Egyiptomban. Első európai üzemét 2012 közepén Poznan közelében indítja, amelyben először 8,7 m széles BOPET fóliákat fognak előállítani. Az üzem gyártókapacitása évi 36 ezer tonna lesz, és a fóliákat metallizált kivitelben és plazmakezelt felülettel is tudják majd gyártani.

O. S.

www.plasticstoday.com, 2011.02.18.

www.quattroplast.hu