

Kort sammanfattning av VINNOVA:s modell för kommersialisering

Existerande modeller för kommersialisering fokuseras ofta på patentering, prototyputveckling och författandet av en affärsplan. Målet är att ganska omgående erhålla en teknisk lösning, som kan visas upp för intressenter, och presentera en dokumentation (affärsplanen), som gör att man kan erhålla finansiering för att starta ett bolag. Detta resulterar i att bolag startas för tidigt och att pengar investeras i teknik- och produktutveckling som inte verifierats kommersiellt innan större utvecklingskostnader aktiveras (dvs man vet t ex inte om det finns en affär och ifall det finns en efterfrågan av tekniken och den tänkta produkten).

VINNOVA:s modell för kommersialisering bygger istället på att utveckla och verifiera ett kommersiellt koncept som baseras på forskningsresultatet ("uppfinna" en affär snarare än att utveckla en produkt). Det kommersiella konceptet utgör sedan utgångspunkten för den kommersiella konceptverifiering som pilotprogrammet fokuseras på.

Konceptverifiering syftar till att skapa en förståelse för de förhållanden (tekniska, affärsmässiga, finansiella, regulatoriska etc) som gör kommersialiseringen av ett forskningsresultat framgångsrik. Baserat på detta resultat fastställs den lämpligaste strategin för kommersialiseringen (t ex att sälja, licensiera eller kommersialisera genom att starta ett nytt bolag).

Rent praktiskt innebär det att man definierar ett antal hypoteser kring ett kommersiellt koncept och verifierar dessa hypoteser på det lämpligaste sättet. Hypoteserna anger dels antaganden kring NABC, dels ett antal kommersiella, tekniska eller regulatoriska antaganden om vad det är som kommer att göra det kommersiella konceptet framgångsrikt.

Verifieringsarbetet bör i så stor utsträckning som möjligt ske genom kontakt med branschfolk, potentiella kunder och partners, investerare etc. Verifiering av de kommersiella förutsättningarna är således inget teoretiskt arbete utan ett praktiskt fältarbete, där interaktionen med marknadens aktörer falsifierar vissa antaganden, bekräftar andra och i många fall ger projektet helt nya öppningar, som inte gick att förutsäga innan arbetet påbörjades.

Ett verifieringsprojekt brukar ofta, förutom verifiering av de affärsmässiga bitarna, dock kräva en hel del verifiering av tekniken, för att säkerställa att den kan leva upp till de egenskaper som marknaden önskar eller kräver. Dock är det viktigt att den verifiering av FoU-resultat som ingår i verifieringsarbetet styrs av kommersiella och marknadsmässiga krav. Det vill säga i de flesta fall måste man verifiera sina kommersiella antaganden innan större kostnader för att verifiera forskningsresultaten tekniskt aktiveras.