



Pomorskie kuźnią start-upów?



ŁUKASZ OSOWSKI

współtwórca IVONA Software

Od redakcji

Gdy mówimy o rodzimych start-upach, to w domyśle zazwyczaj pojawia się wizja pomorskiego Skype'a, Google'a czy Facebooka. Ale taki sukces nie jest jedynym możliwym scenariuszem. Równie ciekawą ścieżką rozwoju jest stanie się „wylęgarnią” małych, innowacyjnych firm, które byłyby kupowane przez największe światowe koncerny. Dzięki temu w kieszeniach twórców pomorskich start-upów pojawia się pokaźny kapitał, który mogą oni reinwestować w kolejne, jeszcze większe przedsięwzięcia. Sprzedaż dużemu graczowi może też dać silnego „kopa rozwojowego” rozwiązaniom tworzonym przez rodzime firmy tu na miejscu, w regionie. Jaką wartość miałyby np. syntezytor mowy IVONA, bez możliwości użycia go w tak wielkiej sieci, jaką dysponuje Amazon? Kupno start-upu to również nierzadko pierwszy biznesowy krok globalnego koncernu w danym miejscu. Przy okazji takiej transakcji poznawane są atuty kraju czy regionu, co może zaowocować decyzją o lokalizacji innych gałęzi prowadzonej przez korporację działalności. W grze o bycie kuźnią start-upów nasz region ma spore przewagi – odpowiednie kadry, otwarte społeczeństwo oraz (mimo iż nie jest Kalifornią) wysoką jakość życia.

Wojciech Woźniak: Czy fakt, że start-up powstaje w danym miejscu – np. na Pomorzu – może być jakąś przewagą konkurencyjną podczas sprzedawania produktu?

Łukasz Osowski: Pochodzenie z tego czy innego miejsca, może poza korzeniami z Doliny Krzemowej, raczej rzadko postrzegane jest jako atut. Skype wcale nie chwalił się tym, że pochodzi z Estonii. Z trochę inną sytuacją mamy do czynienia, jeśli start-up oferuje rozwiązania dla klienta



biznesowego. Wtedy jest czas na bardziej pogłębioną komunikację i w trakcie negocjacji można mówić o tym, że jest się np. z Trójmiasta, jak ciekawe jest to miejsce, jakie ma atuty, np. świetnych inżynierów, naukowców i jak szybko się rozwija.

Skoro nie marka, to może nasz region ma inne przewagi, które zwielokrotniają szanse na powstawanie tu ciekawych i rozwojowych start-upów?

Pomorze ma odpowiedni potencjał, żeby pojawiały się tu takie przedsięwzięcia. Mamy dobre kadry, które wychowują Trójmiejskie uczelnie. Oczywiście jeśli mówimy o start-upach, to na myśl przychodzą od razu absolwenci kierunków technicznych czy medycznych, ale nie chodzi tylko o nich. Jest m.in. Akademia Sztuk Pięknych, co daje nam możliwości rozwijania się choćby w obszarze designu, który jest równie ekscytujący, co ICT, chemia, biotechnologie czy np. medycyna. Drugą zasadniczą przewagą jest to, że Pomorze to po prostu fajne miejsce do życia – jest morze, są lasy, jest stare miasto, według badań ludzie są tutaj wyraźnie bardziej zadowoleni z życia niż w wielu innych regionach Polski i Europy. Dzięki temu łatwiej jest przyciągać tu potencjalnych pracowników do powstających start-upów.

Mówi się, że dla rozwoju małych innowacyjnych firm technologicznych duże znaczenie ma też jakość współpracy nauki i biznesu. Jak wygląda ta kooperacja u nas? Dobrze nam to idzie?

Nie wiem, czy jestem dobrym adresatem tego pytania, bo ja nigdy nie pracowałem na uczelni – w moim przypadku przygoda z Politechniką zakończyła się na etapie obrony pracy magisterskiej. Na początku miałem ambicje robienia kariery naukowej, ale szybko stwierdziłem, że nie będę w stanie pogodzić tego z biznesem – a to był mój główny cel.

Czyli łączenie kariery naukowej z biznesową jest trudne?

Trudne, ale nie niewykonalne. Z własnego doświadczenia mogę powiedzieć, że największym wyzwaniem, jakie przede mną stanęło było łączenie naukowego rozwoju rozwiązań w zakresie syntezy mowy z częścią biznesowo-marketingową prowadzenia firmy. Myślę, że z podobnym problemem borykają się naukowcy, którzy próbują komercjalizować swoje odkrycia. Nie da się zajmować nauką i uczelnią oraz biznesem jednocześnie „na pełen etat”. Naukowcom, którzy chcą odkrywać i kontynuować pracę na uczelni, komercjalizując wyniki swoich prac, potrzebni są partnerzy, którzy odciążą ich na polu, do którego człowiek nauki jest często nieco gorzej przygotowany – czyli w sferze robienia biznesu.

“ **Naukowcom, którzy chcą odkrywać i kontynuować pracę na uczelni, komercjalizując wyniki swoich prac, potrzebni są partnerzy, którzy odciążą ich na polu robienia biznesu. Póki co takich managerów mamy w Polsce niewielu, choć pod tym względem Pomorze i tak wyróżnia się „in plus”.**

Czy tacy ludzie są dostępni w naszym regionie, czy – szerzej – w Polsce?

Managerów mamy tysiące, ale takich którzy są w stanie pociągnąć start-up technologiczny jest u nas niewielu – kilku lub kilkunastu. Trzeba jednak dodać, że Pomorze i tak wygląda pod tym względem na tle kraju bardzo dobrze. Jeśli jednak porównamy nas np. z Doliną Krzemową, to już nawet nie można powiedzieć, że jest to inna liga. To jest po prostu inny sport. Myślę jednak, że takich ludzi będzie coraz więcej. Zdobywają oni doświadczenie tworząc, udane bądź nie, start-upy, pracując w różnych firmach, także w korporacjach.

Mówi się, że korporacje drenują dobrych pracowników z rynku pracy.

To jest pewien problem, ale nie oceniam tego źle. Ludzie, którzy tam idą bardzo dużo się uczą, nabywają biznesowych kompetencji. Dziś rzadko pracuje się całe życie w jednym miejscu, więc zawsze istnieje szansa, że takie osoby mogą wyjść z korporacji i zacząć robić coś na własną

rękę, ale posiadając już cały bagaż niezwykle ważnych doświadczeń i wiedzy. Zresztą przez 3 lata pracy dla Amazona, który przejął IVONA Software, ja sam nauczyłem się niezwykle dużo – np. systematycznego, metodologicznego zarządzania zaawansowanymi procesami i projektami, zasobami ludzkimi i rekrutacją. Brałem też udział w tworzeniu Amazon Echo (tzw. asystent głosowy – bezprzewodowe narzędzie do komunikacji głosowej z innymi urządzeniami elektronicznymi – przyp. red.), co było unikalnym doświadczeniem.

“ Ludzie, którzy idą do korporacji bardzo dużo się uczą, nabywają biznesowych kompetencji. Dziś rzadko pracuje się całe życie w jednym miejscu, więc jest szansa, że takie osoby mogą kiedyś zacząć robić coś na własną rękę, ale posiadając już cały bagaż niezwykle ważnych doświadczeń i wiedzy.

Ale czy światy korporacji i start-upów to nie są dwie różne bajki? Czy ktoś po latach pracy w rozbudowanej i poukładanej procedurami strukturze odnajdzie się w dynamicznie zmieniającym się środowisku?

Przejście z korporacji do start-upa może rzeczywiście być niebezpieczne, bo specyfika pracy w tych dwóch obszarach jest zgoła odmienna. Typowy korporacyjny manager może łatwo „położyć” start-up. Jednak trzeba powiedzieć, że ludzie, którzy chcą zakładać lub pracować w małych, innowacyjnych firmach i osoby, które są predestynowane do pracy w dużych strukturach to dwa różne typy osobowości. Jeśli potencjalny „start-upowiec” idzie do korporacji, to nierzadko po to, by zdobyć biznesowe doświadczenie, którego mu brakuje. Nawet gdy nie robi tego intencjonalnie, to pewnie podskórnie czuje, że to nie jest jego świat. W pewnym momencie jest po prostu gotowy, zarówno emocjonalnie oraz pod względem doświadczenia i wiedzy, do przejścia „na swoje”. Czasem jako założyciel start-upu, a w innym przypadku jako jeden z pierwszych pracowników takiego przedsięwzięcia.

Pan też zaczynał od pracy dla Wirtualnej Polski.

To było niesamowite doświadczenie, bo WP bardzo szybko się rozwijała. Jak zaczynałem, było nas 20, gdy odchodziłem po roku pracowało tam przeszło 400 osób. Przez te 12 miesięcy błyskawicznie awansowałem, ze stanowiska młodszego programisty do tworzącego i zarządzającego zespołem ludzi, a byłem wtedy studentem IV roku Politechniki Gdańskiej. Gdybym był zatrudniony w „normalnej” dużej firmie, to taki awans zająłby mi pewnie kilka dobrych lat.

To pozwoliło mi bardzo szybko zdobyć kompetencje, które niekoniecznie nabywałem studiując, czyli właśnie umiejętności związane z prowadzeniem biznesu. Myślę, że praca w takiej szybko rozwijającej się firmie jest jedną z lepszych dróg do ich zdobywania. Korporacja daje podobną okazję, ale jest ona rozłożona w czasie. Takie firmy jak ówczesna Wirtualna Polska, czyli małe, dynamicznie rosnące do średnich, są moim zdaniem bardzo potrzebne regionowi – dają mocnego kopa rozwojowego gospodarce i są kuźnią dobrych managerów.

“ **Małe, dynamicznie rosnące do średnich firmy są moim zdaniem bardzo potrzebne regionowi – dają mocnego kopa rozwojowego gospodarce i są kuźnią dobrych managerów.**

Znów wróćę do wątku konkurencji o ludzi – czy drenaż kadr przez korporacje nie blokuje rozwoju takich firm? Zazwyczaj zagraniczne podmioty mogą zaoferować znacznie lepsze zarobki niż polskie przedsiębiorstwa.

Tak, to jest problem, z którym spotykają się polskie firmy – czy to start-upy czy już większe podmioty. Firma globalna ma taki bufor działania, że nawet dając zarobki np. dwa razy wyższe niż to, co oferuje się na naszym rynku i tak wydaje mniej niż na płace w Stanach Zjednoczonych czy Europie Zachodniej. Ale z tym nic nie zrobimy – korporacje były, są i będą. Płace będą rosły, co jest dobre dla pracowników. Tak wyglądają warunki rynkowe, z którymi też muszą się pogodzić firmy. Poza tym to nie jest przypadek tylko Polski czy Pomorza. Nawet w Dolinie Krzemowej mamy do czynienia z analogiczną sytuacją. Przecież w okolicach San Francisco mają swoje główne siedziby największe firmy IT świata. Tak więc konkurencja o talenty jest tam nie tyle taka jak u nas, co przemnożona razy sto i podniesiona do kwadratu! A jednak tam środowisko start-upów rozwija się świetnie. Można więc sobie z takimi problemami radzić.

W jakiś konkretny sposób?

Jednym z lepiej działających rozwiązań są tzw. programy opcyjne. Start-upy to firmy, które bardzo szybko zyskują na wartości. Ich początkowa bazowa wycena, wynosząca zazwyczaj zero, może w niedługim czasie urosnąć do setek milionów czy wręcz, jak w przypadku przytoczonego wcześniej Skype'a sprzedanego Microsoftowi, miliardów dolarów. Pracownik takiego start-upa, który posiada nawet ułamek procenta udziałów w firmie może zatem w bardzo niedługim czasie stać się milionerem. Nawet jeśli korporacje decydują się zaoferować program opcyjny, to jego wartość nigdy nie będzie nawet zbliżona do tego, co może się wydarzyć w start-upie, który osiągnie sukces.

A więc potencjalny zysk jest zdecydowanie wyższy niż w przypadku pracy dla dużego przedsiębiorstwa. Takie programy to jednak spora niepewność i pewnie nie wszyscy dają się porwać takiej wizji.

Tak, nawiążę tu do tego, co mówiłem wcześniej – zarówno managerowie, jak i pracownicy start-upów to na pewno specyficzny rodzaj osobowości. Ludzie, dla których atrakcyjne są programy opcyjne małych podmiotów, to też najlepsi pracownicy dlatego, że najbardziej zależy im na rozwoju firmy. Z tego powodu uważam, że polskie start-upy mogłyby z powodzeniem stosować taki model. My w IVONIE coś takiego oferowaliśmy i działało to naprawdę dobrze.

Taka nagroda nierzadko przychodzi wraz ze sprzedażą start-upu. Mam wrażenie, że w naszym społecznym postrzeganiu podobną transakcję nierzadko utożsamia się z porażką: „Sprzedaliśmy się Amerykanom, Niemcom, Francuzom...”.

Zacznijmy od tego, że sprzedaż większemu graczowi to Święty Graal każdego start-upu. Nie ma znaczenia, czy kupującym jest firma amerykańska, chińska czy polska. Dlaczego? Ponieważ to oznacza, że z minimalnego – a w przypadku IVONY praktycznie zerowego – kapitału udało się zbudować coś, co ma gigantyczną wartość dla dużego gracza i że jest on w stanie wyłożyć na kupno takiej firmy olbrzymie pieniądze. A więc to, co miało się w głowie oraz umiejętne tym zarządzanie, stworzyło fantastyczny produkt. Każda firma, która coś produkuje chce to sprzedać. W naszym przypadku to była technologia, która w pewnym sensie na zawsze pozostanie polska i jest rozwijana w tym kraju. Zmienił się tylko jej właściciel. Poza tym rozwija się też zespół, który nabywa nowe kompetencje, powstają dobre miejsca pracy. Region na tym zyskuje.

“ **Sprzedaż większemu graczowi to Święty Graal każdego start-upu. Dlaczego? Ponieważ to oznacza, że z praktycznie zerowego kapitału udało się zbudować coś, co ma gigantyczną wartość dla dużego gracza i że jest on w stanie wyłożyć na kupno takiej firmy olbrzymie pieniądze.**

Czy jakąś alternatywą dla sprzedaży Amazonowi byłaby podobna umowa tylko z polskim kupującym?

Nie było i do dziś nie ma w Polsce firmy, która mogłaby wykorzystać IVONĘ, czyli syntezator mowy, w swoich własnych działaniach. Nasza technologia nie mogła być przez nas sprzedawana bezpośrednio klientom końcowym. Jej biznesowym zastosowaniem na skalę globalną

mogło być jej wykorzystanie jako komponentu innego produktu. Gdyby w naszym kraju była firma, która sprzedawałaby dziesiątki czy setki milionów sztuk produktów, to bardzo chętnie podpisałibyśmy umowę właśnie z nią. Oczywiście gdyby zaproponowano podobne warunki – w końcu jest to biznes.

Powiem więcej. Takich firm brakuje nie tylko w Trójmieście czy w całej Polsce. Nie ma ich także w Londynie czy w Berlinie. Start-upy, które tam powstają też sprzedają się podmiotom, które są w stanie przyjąć ich „klocek”, ich technologię czy ich produkt i zbudować z tego coś większego, oferując to całemu światu. Czyli krótko mówiąc – zwiększyć wartość tej technologii. Londyńska scena, a wręcz cały kraj cieszy się, gdy dojdzie do podobnej transakcji. „My, Anglicy, wyprodukowaliśmy coś, co zostało kupione za gigantyczne pieniądze. To znaczy, że potrafimy coś stworzyć, sprzedać, a nie zmarnować tego u siebie”. Rozmawiałem jakiś czas temu z sir Timem Bernersem-Lee, współtwórcą WWW, profesorem m.in. na MIT, którego interesowała IVONA. Powiedział, że ten przypadek jest na tyle ciekawy, że powinny go opisywać wszystkie media w Polsce, aby motywować innych Polaków do tworzenia i angażowania się w podobne przedsięwzięcia.

Amazon znał wcześniej Polskę czy Pomorze?

W sensie biznesowym sprzedaż IVONA Software była pierwszym krokiem, jaki Amazon postawił w Polsce. Ale nie ostatnim. Przez to, że pojawił się u nas poznał nasz kraj, naszą kulturę, ale też prawodawstwo i warunki prowadzenia działalności. Zobaczył, że są tu ludzie, z którymi można rozkręcać poważny biznes, ludzie którzy potrafią ciężko pracować i posiadają bardzo dużą wiedzę i umiejętności. Amazon postanowił więc zainwestować spore pieniądze w rozwój swoich centrów logistycznych właśnie u nas, a nie w Niemczech czy Francji. Ktoś powie, że znów ze względu na niskie koszty pracy. Z pewnością był to jeden z czynników decyzji, natomiast na pewno nie jedyny. Amazon, wchodząc do Polski musi być konkurencyjny w kwestii zarobków, inaczej nie pozyskałby pracowników. Tak więc uważam, że w szerszym ujęciu, na sprzedaży jednej, małej firmy dużemu koncernowi skorzystała spora grupa ludzi i niejeden region.

“

W sensie biznesowym sprzedaż IVONA Software była pierwszym krokiem, jaki Amazon postawił w Polsce. Ale nie ostatnim. Przez to, że pojawił się u nas poznał nasz kraj, naszą kulturę, ale też prawodawstwo i warunki prowadzenia działalności. Amerykanie zobaczyli, że są tu ludzie,

z którymi można rozkręcać poważny biznes i zaczęli lokalizować w Polsce inne gałęzie swojej działalności.

Wiemy już więc, że niekoniecznie musimy się obawiać tego, że rodzime start-upy stają się obiektem zainteresowania globalnych graczy, a wręcz możemy się z tego cieszyć. Jednak żeby tak się stało, podobna firma musi odbyć długą drogę. Nierzadko prowadzi ona przez wyszukanie niszy, która jeszcze nie znalazła się w obszarze zainteresowania wielkich korporacji. Pan jako jeden z założycieli IVONA Software taką rynkową lukę znalazł? Jest jakiś sposób, żeby łatwiej można było odnaleźć takie pole do działania?

Pewnie oczekiwałby Pan, że powiem, czy da się to robić w sposób systemowy. Otóż muszę szczerze przyznać, że nie wiem, choć bardzo intensywnie szukam odpowiedzi na to pytanie. Mogę opowiedzieć, jak to było w przypadku Michała Kaszczuka i moim. Jakkolwiek banalnie to zabrzmie, chcieliśmy robić coś ciekawego. Na studiach 80-90% tego, czego się uczyliśmy to były rzeczy sztapowe – potrzebne, ale mało ekscytujące z naukowego punktu widzenia: kolejne bazy danych, języki programowania, protokoły komunikacji. My potrzebowaliśmy jakichś odkryć. Moja praca magisterska poświęcona była syntezie mowy. Był to temat dość „świeży”, mało rozpoznany, a że mieliśmy tutaj już jakiś punkt zaczepienia, to postanowiliśmy go eksplorować.

I tak powstał syntezytor mowy IVONA.

W dużym skrócie tak. Początkowo moje pomysły krążyły wokół rozpoznawania mowy. Jednak im bardziej zajmowałem się tym tematem, tym większe znaki zapytania i bariery zaczęły się pojawiać. Po pierwsze trzeba byłoby zebrać olbrzymie bazy danych z nagraniami ludzkiego głosu, aby system mógł nauczyć się go rozpoznawać. Szukałem takich zasobów, ale były one bardzo trudno osiągalne, a poza tym ich skompletowanie pochłonęłoby olbrzymie kwoty pieniędzy, których nie miałem. Wtedy pomyślałem o czymś bardzo podobnym a zarazem zupełnie odwrotnym, czyli syntezie mowy. Wspólnie z Michałem poznaliśmy nowe algorytmy, które mogliśmy zastosować w swoich rozwiązaniach. To pozwoliło nam uzyskać technologię znacznie lepszą od tej dostępnej na rynku. Dodatkowym atutem skupienia się na własnej technologii było to, że mogliśmy ją opatentować.

Nierzadko patenty traktuje się jako swego rodzaju fetysz innowacyjności. Czy rzeczywiście są one kamieniem węgielnym udanego start-upu?

To zależy od tego, kto taki start-up zakłada. Ja nie studiowałem zarządzania czy marketingu, więc nie miałem na tyle mocnych kompetencji i wiedzy, która pozwoliłaby mi np. na zbudowanie

genialnego modelu biznesowego, który mógłby być wehikułem mojego przedsięwzięcia. Mogłem poświęcić czas na napisanie jakiejś aplikacji, ale bez urazy, to może zrobić prawie każdy student informatyki. Nie chciałem tworzyć czegoś, co jest w stanie łatwo wykonać każdy, tylko coś, co jest trudne, ciekawe i stanowi duże wyzwanie. A na takie przedsięwzięcia decyduje się niewielu. Pomyślałem, że jeśli stworzymy technologię i zbudujemy na niej swoją przewagę, to będziemy mieli czas na to, żeby wypracować sobie dobry sposób na jej komercjalizację i na przekucie jej w produkt, który będzie zdecydowanie lepszy od pozostałych.

Ale chyba model biznesowy też może być przewagą dla start-upa? Spójrzmy chociażby na Groupona.

Jasne, to też jest innowacja. Trzeba tylko zdać sobie sprawę z tego, że taki model biznesowy musi być od samego początku zaimplementowany w odpowiedniej skali. Wyobraźmy sobie, że nie ma Groupona i ktoś w Polsce wpada na taki pomysł. Zaczyna oferować ten sposób sprzedaży produktów i usług w naszym kraju. Wszystko pięknie się rozwija, ale tylko do pewnego momentu, bo polski rynek nie jest zbyt duży. Model jest jednak na tyle atrakcyjny, że od razu na całym świecie pojawiają się klony takiej firmy, co uniemożliwia nam dalszą ekspansję na większe rynki. Sytuacja była jednak zgoła odmienna – Groupon rozpoczął swoją działalność od razu od największego rynku konsumenckiego, czyli w Stanach Zjednoczonych. Odnosząc tam sukces, zyskali środki, które pozwoliły im stosunkowo łatwiej zdobywać inne przyczółki, w tym Polskę. Dlatego jeśli ktoś myśli o tym, żeby zawojować rynek swoim ciekawym modelem biznesowym, to powinien praktycznie od razu mieć perspektywę globalną. Technologia ma tę przewagę, że „spokojniej” można ją rozwijać lokalnie, właśnie m.in. dzięki patentom.



Jeśli ktoś myśli o tym, żeby zdobywać rynek swoim ciekawym modelem biznesowym, to powinien praktycznie od razu mieć perspektywę globalną. Technologia ma tę przewagę, że „spokojniej” można ją rozwijać lokalnie, m.in. dzięki patentom.

Powiedzieliśmy już sobie dlaczego pożądane dla Pomorza i Polski jest to, by powstawały i rozwijały się tu start-upy. Czy można zatem powiedzieć, że to w pewnym sensie interes publiczny i powinien być wspierany przez władze centralne i regionalne?

Moim zdaniem taka stymulacja rynku przez sektor publiczny jest przydatna. Oczywiście istotne jest to, jak się to robi. Można wszak podejmować działania, które będą psuły rynek

– np. rozdając pieniądze bez odpowiedniej oceny danego przedsięwzięcia i w konsekwencji niwecząc cel dotacji. Ja mam dobre doświadczenie z publicznymi pieniędzmi, bo dostaliśmy środki na 2-3 projekty badawczo-rozwojowe, które bardzo nam pomogły. Chodziło wtedy m.in. o budowę technologii szybkiego opracowywania nowych języków do naszego syntezatora. M.in. dzięki temu mogliśmy dotrzeć na nowe rynki zagraniczne, zwiększyć zatrudnienie, sprzedaż oraz wartość naszej firmy i ostatecznie sprzedać ją nie za „X” tylko za wielokrotność tej kwoty. Można więc powiedzieć, że była to udana inwestycja ze strony państwa, bo pozwoliła zbudować polski kapitał, który potencjalnie może zacząć pracować na rozwój nowych przedsięwzięć. Myślę, że szansa na kupno IVONY przez Amazon byłaby mniejsza, gdyby tego wsparcia nie było.

“ Stymulacja rynku przez sektor publiczny jest przydatna. Oczywiście istotne jest to, jak się to robi. Dzięki wsparciu IVONA mogła się rozwinąć i tym samym zwiększyć swoją wartość. Myślę, że szansa na kupno IVONY przez Amazon byłaby mniejsza, gdyby tej pomocy nie było.

Od razu pojawia się pytanie, czy instytucje publiczne oferujące takie wsparcie mają na tyle dobre kompetencje i *know-how*, by odróżnić wartościowy projekt od tego kiepskiego?

Trudno mi odnosić się do instytucji publicznych jako całości. Od niedawna jestem niezależnym ekspertem w Narodowym Centrum Badań i Rozwoju i muszę powiedzieć, że jestem pod dużym wrażeniem tego, jak działa ta organizacja. Jeśli ktoś ma jakieś stereotypowe wyobrażenie na temat tego, jak działa instytucja publiczna, to niech pomyśli o czymś, co jest na zupełnie przeciwnym biegunie. Pracuje tam naprawdę zmotywowany i bardzo dobrze merytorycznie przygotowany młody zespół. Jest tam też wielu ekspertów, którzy mają solidny naukowy, start-upowy i biznesowy rodowód – zresztą Pomorze i Trójmiasto ma w tym gronie swoją silną reprezentację. NCBR zajmuje się ważnym i trudnym zadaniem rozwoju programów naukowych i ich późniejszej komercjalizacji. To jest coś, co udaje się niewielu, ale ludzie, którzy tam pracują wiedzą co robią. Cieszyłbym się, gdyby taki model organizacji instytucji wsparcia udawało się powielać, także w innej skali, np. regionalnej. Chciałbym, aby nowe „IVONY” powstawały i rozwijały się organicznie lub z przyśpieszeniem dzięki dobremu dofinansowaniu części naukowej ich biznesu.

O rozmówcy



ŁUKASZ OSOWSKI

współtwórca IVONA Software

Łukasz Osowski (absolwent Politechniki Gdańskiej) jest współzałożycielem IVONA Software, w ramach której powstał syntezytor mowy IVONA, oparty na autorskiej technologii jego twórców. W 2013 roku firma ta została kupiona przez globalnego giganta – Amazon. Centrum rozwoju tej technologii nadal zlokalizowane jest na Pomorzu (Gdańsk).

Partnerzy „PPG”



SAMORZĄD
WOJEWÓDZTWA POMORSKIEGO



GDAŃSK

