



Nauka i biznes – bez współpracy nie ma kołaczy



Dr
ŁUKASZ GUZIK

Prezes Zarządu, Spark-Lab

Nauka i biznes są sobie wzajemnie potrzebne. Bez postępu technologicznego biznes upadnie. Podobnie jest na odwrót – prowadzenie prac naukowych dla samej istoty ich prowadzenia to zajęcie dobre jedynie dla hobbystów. Dlaczego pomiędzy tymi dwoma światami wytworzyła się tak duża przepaść? Jak ją zasypać? Jak dojrzały jest dziś pomorski rynek B+R? Czy polskie firmy z tej branży są już w stanie konkurować na rynkach zagranicznych? Jakie jest ich postrzeżenie?

Rozmowę prowadzi Marcin Wandałowski – redaktor prowadzący „Pomorskiego Przeglądu Gospodarczego”.

Czym zajmuje się firma Spark-Lab?

Jesteśmy komercyjnym laboratorium badawczo-rozwojowym. Wspólnym mianownikiem prowadzonych przez nas projektów jest chemia analityczna. Dlatego też naszymi klientami są przede wszystkim przedsiębiorstwa produkcyjne działające w sektorze farmacji, chemii oraz pokrewnych branżach. Jeśli jednak dany projekt nie wychodzi poza możliwości badawcze naszej aparatury, możemy się też podejmować przedsięwzięć z zupełnie innych sektorów, np. optymalizowania produkcji danego surowca w firmie produkującej opakowania.

Czy Spark-Lab, oprócz realizacji zewnętrznych zleceń, pracuje również nad własnymi projektami?

Tak – w ostatnim czasie skupiamy się na realizacji sporego projektu obejmującego badanie liquidów do e-papierosów. Zajęliśmy się tym tematem ze względu na unijną dyrektywę z 2014 r., nakazującą badać te wyroby. Nowe przepisy otworzyły pewnego rodzaju niszę rynkową – od producentów e-papierosów oraz e-liquidów nie wymagano bowiem wcześniej dokładnego badania tych produktów. Udało nam się skonstruować aparaturę Smoky-Lab, umożliwiającą tego typu pomiary,

a następnie wyjść na rynek z naszą ofertą badawczą. Opracowana przez nas technologia nie jest może jedyną na świecie, ale umożliwia wciąż bardzo rzadką na rynku europejskim usługę – świadczy ją jedynie kilka podmiotów.

W branży, w której działacie konkurujecie się z podmiotami lokalnymi, na rynku krajowym, czy może jeszcze szerzej?

Nie ograniczamy się do naszego województwa – staramy się działać w takiej samej skali na terenie całego kraju. Większość naszych klientów pochodzi z centralnej i południowej Polski – tam bowiem natężenie przemysłu jest większe niż na Pomorzu. Aby otrzymać próbki od klienta potrzebna jest tylko firma kurierska, a żeby dogadać szczegóły współpracy – kontakt mailowy, telefoniczny czy wideokonferencja. Z naszej perspektywy nie ma więc sensu ograniczać się do terenu Trójmiasta i okolic. Taką strategię przyjęliśmy od początku naszej działalności.

Duże firmy przemysłowe będące Waszymi klientami nie mają jednak własnych laboratoriów badawczo-rozwojowych, z których korzystają?

Wielu naszych klientów posiada takie laboratoria. Decydują się oni jednak na współpracę z nami najczęściej dlatego, bo brakuje im zasobów ludzkich do realizacji części projektu, bądź też chcą ograniczyć ryzyko zlecając niektóre prace na zewnątrz. Dotyczy to w szczególności projektów badawczo-rozwojowych, które – w przeciwieństwie do rutynowych analiz – mogą się przecieżyć nie powieść. A jak wiadomo – czas to pieniądz. Jeżeli firma czuje, że zbyt dużo czasu i energii poświęciła już na rozwiązanie danego problemu, a efektów nadal nie widać, zaczyna się zastanawiać czy nie lepiej zlecić to komuś z zewnątrz. Wówczas to my bierzemy ryzyko na siebie.

“ **Wielu naszych klientów posiada własne laboratoria badawcze. Decydują się oni jednak na współpracę z nami najczęściej dlatego, bo brakuje im zasobów ludzkich do realizacji części projektu, bądź też chcą ograniczyć ryzyko zlecając niektóre prace na zewnątrz.**

To duża odpowiedzialność.

Zależy nam, by klient miał pewność, że gdy zleci nam jakieś badanie, będziemy w stanie mu sprostać. Nie podejmujemy się jednak wszystkiego. Przed przystąpieniem do każdego projektu staramy się go dobrze poznać, zastanowić się, czy mamy kompetencje, by się tego zadania podjąć. Kładziemy na ten etap bardzo duży nacisk, aby zminimalizować ryzyko poniesienia porażki. Odbiłaby się ona na nas negatywnie zarówno wizerunkowo, jak i finansowo – z każdym klientem ustalamy indywidualnie, jak rozliczymy się od niepowodzenia projektu. Uczulamy więc bardzo nasz zespół, by skupiał się mocno na przeglądzie fachowej literatury, tak by nie „wpaść” w projekt, którego nie mamy rady sfinalizować.

Czy oprócz tego, że klienci sami się do Was zgłaszają, staracie się również aktywnie ich pozyskiwać?

Na wcześniejszym etapie działalności takiej potrzeby nie było, bo utrzymywaliśmy się wyłącznie z projektów, które przychodziły do nas „same”. Obecnie, z uwagi na skalę przedsiębiorstwa, mamy jednak swój dział handlowy i przedstawiciele naukowych, którzy poszukują przedsięwzięć, w które moglibyśmy się zaangażować.

Celują oni przede wszystkim w duże firmy przemysłowe?

Nie tylko. Istnieje w Polsce spora grupa przedsiębiorstw, którym trzeba uświadamiać, że problemy i wyzwania, z którymi bezskutecznie się mierzą, mogą zostać rozwiązane na zewnątrz. To w głównej mierze mniejsze firmy, które od lat borykają się z problemem technologicznym i nie mają nawet świadomości, że ktoś inny mógłby się podjąć jego rozwiązania. Staramy się oferować im nasze usługi.

“ Istnieje w Polsce spora grupa przedsiębiorstw, które od lat borykają się z problemem technologicznym i nie mają nawet świadomości, że ktoś z zewnątrz mógłby się podjąć jego rozwiązania.

Czy staracie się walczyć także o klienta zagranicznego?

Powoli staramy się zareklamować nasze usługi za granicą, na obszarze Unii Europejskiej. Konkurencja na europejskim rynku jest nieporównanie większa niż w Polsce. Tam cała kultura innowacji rozwinęła się wcześniej niż u nas, co jest zrozumiałe z powodów geopolityczno-historycznych. Nasza gospodarka zaczęła budować swoje innowacyjne oblicze dopiero niedawno, co nie ułatwia nam zadania. Polskiej firmie trudno jest w tej branży zdobyć zaufanie zachodniego klienta.

Nadal jesteście postrzegani jako kraj gospodarczo zacofany?

Podchodzi się do nas z pewną dozą rezerwy. Opiera się ona w znacznej mierze na stereotypach, spośród których większość jest już nieuzasadniona. W ostatnich latach bardzo wiele środków unijnych zostało nakierowanych na zakup i rozwój nowoczesnej aparatury i technologii zarówno dla polskich firm, jak i uczelni. Przyjeżdżający do Spark-Lab klienci zagraniczni, widząc nasze laboratorium, zazwyczaj mówią, że nie ma różnic między nami a laboratoriami zachodnimi, a jeśli już – to na naszą korzyść. Bariery technologicznej więc nie ma – stereotypy jednak pozostały.

“ Bariery technologicznej między polskimi a zagranicznymi laboratoriami już nie ma – pozostały jednak stereotypy, w większości nieuzasadnione.

W jaki sposób staracie się zaakcentować swoją pozycję za granicą? Czy macie możliwość wyjścia na rynki międzynarodowe razem z Waszymi klientami, wśród których znajdują się przecież także operujące na rynkach światowych koncerny chemiczne i farmaceutyczne?

Jeśli chodzi o nasze aktywności promocyjne, skupiają się one na obecności podczas targów i konferencji naukowych oraz na indywidualnym kontakcie naszych przedstawicieli naukowych. W branży, w której działamy nie ma natomiast zbyt wielu możliwości zdobycia kolejnych klientów dzięki wyjściu za granicę razem z dużym partnerem. Koncerny farmaceutyczne i chemiczne są podmiotami, które bardzo pilnie chronią nie tylko swoich technologii, ale też informacji o tym, z kim współpracują. Szczególnie jeśli ta współpraca układa się dobrze. Jak Pan widzi – podczas rozmowy nie przywołałem nazwy żadnej konkretnej firmy. Nieprzypadkowo – często nie możemy ujawniać, z kim prowadzimy współpracę.

“ **W naszej branży nie ma zbyt wielu możliwości zdobycia kolejnych klientów dzięki wyjściu za granicę razem z dużym partnerem. Koncerny farmaceutyczne i chemiczne są podmiotami, które bardzo pilnie chronią nie tylko swoich technologii, ale też informacji o tym, z kim współpracują.**

W innych branżach jest raczej na odwrót. Skąd się wzięło takie podejście w sektorze farmaceutyczno-chemicznym?

Być może stąd, że skoro dany zakład przeznaczają dziesiątki czy setki milionów euro na rozwój jakiegoś produktu, a konkurencja jest silna, to zależy mu na tym, by nie wypłynęły do niej jakiegokolwiek cenne informacje. Poufność między koncernem a jego kooperantami oraz nieufność pomiędzy konkurentami są dla tej branży bardzo charakterystyczne.

Na ile rozwinięty jest dziś polski rynek komercyjnych laboratoriów badawczych? Jesteście jego pionierami, czy też jest on już raczej dojrzały?

Rynek nie jest jeszcze nasycony – cały czas się rozwija. Wiąże się to w dużej mierze z rozpoczętą niedawno unijną perspektywą finansową, koncentrującą się w dużym stopniu na dofinansowywaniu prac rozwojowych dotyczących nowych produktów i technologii. A skoro przedsiębiorstwa mają dostęp do środków na działalność badawczo-rozwojową, tworzy to popyt na usługi laboratoriów badawczych.

Czym na rynku konkurują firmy takie, jak Wasza?

Staramy się przede wszystkim konkurować jakością, która często nie jest wcale gorsza od tej na Zachodzie. Podobnie jest z aparaturą badawczą, o czym już wcześniej wspominałem. Nie

odstawiamy też, jeśli chodzi o potencjał intelektualny – polskie uczelnie techniczne edukują wysokiej klasy specjalistów. To co natomiast różni polskie laboratoria od placówek ulokowanych w krajach Europy Zachodniej, są natomiast niższe koszty pracy. Nie zgodzę się jednak absolutnie z tezą, że to one stanowią naszą główną przewagę konkurencyjną.

Czy konkurencją dla komercyjnych laboratoriów badawczych nie są laboratoria uczelniarne, które przecież w ostatnich latach nadrobiły zaległości, jeśli chodzi o infrastrukturę badawczą?

Choć generalnie firmy zgłaszają się i tu i tu, to wolą chyba jednak mimo wszystko współpracować z podmiotami komercyjnymi. Przemawia za nimi głębsze ulokowanie w realiach biznesowych. Mam tu na myśli kilka aspektów. Jednym z nich jest terminowość – naukowcy nie zawsze rozumieją przedsiębiorcę, któremu zależy na czasie. Pracują w zupełnie innych niż on realiach, często w zaciszu swojego laboratorium, bez presji czasowej. W biznesie jest to niemożliwe. Kolejny aspekt dotyczy jakości sprzętu. Jako laboratorium nie tylko kupujemy urządzenia, ale też serwisujemy je i cały czas dbamy o to, by funkcjonowały one poprawnie. Wiąże się to z nakładami finansowymi, na które uczelnie nie zawsze jest stać – wiele z nich zakupiło nowoczesną aparaturę dzięki unijnemu dofinansowaniu, lecz środki z funduszy nie obejmują już serwisowania sprzętu. Następna rzecz dotyczy kwestii prawnych – bywa, że uczelnie roszczą sobie prawa do ewentualnych wyników prac, na co nie zawsze chce się zgodzić przedsiębiorca. On chce zlecić zadanie i mieć całą własność intelektualną po swojej stronie.

Mówiąc o relacjach między biznesem a nauką często pojawia się też wątek komunikacji...

Naukowiec i przedsiębiorca pracują w zgoła odmiennych realiach i faktycznie często siebie nie rozumieją, nie są otwarci na potrzeby drugiej strony. Co istotne, żadna z nich nie chce się poczuć w relacji zdominowana przez drugą. Tymczasem wielu naukowców uważa, że współpraca z biznesem to „niższa czynność”, na którą szkoda ich wysiłku. Z kolei zdaniem niektórych reprezentantów biznesu nauka powinna pełnić służebną rolę względem przemysłu. Takie podejścia nie zbliżają tych dwóch światów, lecz je dzielą. Jeżeli te dwie strony się ścierają, to żadna nie wyjdzie z tego zwycięsko. Obie są sobie potrzebne. Bez postępu technologicznego biznes upadnie. Podobnie jest na odwrót – prowadzenie prac naukowych dla samej istoty ich prowadzenia to zajęcie dobre jedynie dla hobbystów. Biznes i nauka powinny być dwoma bardzo powiązаныmi ze sobą sektorami. Jedyną receptą, by to osiągnąć jest dialog i próba zrozumienia siebie nawzajem.

“ Nauka i biznes są sobie wzajemnie potrzebne. Bez postępu technologicznego biznes upadnie. Podobnie jest na odwrót – prowadzenie prac naukowych dla samej istoty ich prowadzenia to zajęcie dobre jedynie dla hobbystów.

O rozmówcy



Dr
ŁUKASZ GUZIK

Prezes Zarządu, Spark-Lab

Dr Łukasz Guzik jest współzałożycielem oraz Prezesem Zarządu Laboratorium Analiz Chemicznych Spark-Lab. Absolwent Wydziału Farmaceutycznego Akademii Medycznej w Gdańsku. W 2014 r. uzyskał stopień naukowy doktora nauk farmaceutycznych o specjalności analiza farmaceutyczna.

Partnerzy „PPG”



SAMORZĄD
WOJEWÓDZTWA POMORSKIEGO



GDAŃSK

