



Tlačová konferencia, na ktorej bolo oznámené založenie spin-off spoločnosti Karlovej univerzity GeneSpector Innovations s.r.o.

UNIVERZITY POTREBUJÚ PODPORU SILNÝCH INVESTOROV

Aká je aktuálna situácia na Slovensku ohľadom spolupráce investorov s univerzitami? V čom sa môže zlepšiť a aké sú skúsenosti expertov z oblasti investovania či akademického prostredia? Pri zodpovedaní týchto otázok musíme prejsť hlbšie do problematiky univerzitného transferu technológií a nechať sa viesť názormi ľudí, ktorí majú v tejto problematike dlhodobé skúsenosti, najmä z úspešných modelov zo zahraničia.

Nastavenie optimálnych pravidiel a rámcov pre vstup investora do spolupráce s univerzitami je dlhodobý proces. Existuje viacero typov investícií i investorov, ktorí môžu pomôcť komercionalizovať duševné vlastníctvo jednotlivých univerzít na Slovensku. I napriek mnohým snahám sú tieto procesy podľa mnohých odborníkov v plienkach a od vyspelejších krajín sa máme stále čo učiť. „Je nutné rozlišovať medzi inštitucionálnymi investormi, ako sú napríklad investičné fondy

a súkromnými investormi, teda súkromnými osobami alebo firmami. Obe skupiny chcú spolupracovať priamo so samotnou univerzitnou spin-off spoločnosťou, lebo majú záujem do nej investovať a zhodnotiť kapitál, avšak majú iné formálne nároky na spoluprácu“ povedal Michal Nešpor, ktorý je zodpovedný za vedenie investičného fondu CB Investment Management, dcérskej spoločnosti investičnej platformy Crowdberry. Ďalšia forma spolupráce s investormi je podľa jeho

slov možná cez portfólio firmy, do ktorých investor v minulosti už investoval, a ktoré potom môžu spolupracovať s univerzitami pri vývoji ďalších práv duševného vlastníctva. Tu je ale dôležité správne nastaviť systém vzájomnej spolupráce medzi pôvodcom vynálezu a univerzitou samotnou pred tým, ako založí firmu na pôde univerzity. „Podľa môjho názoru to funguje vtedy, keď univerzita nastaví jednoznačné pravidlá, procesy a právny rámec, na základe ktorých vedec v danej univerzite vie, za akých podmienok môže určitú technológiu či vynález komercionalizovať“ vysvetlil Nešpor.

ZMLUVY A OCHRANA DUŠEVNÉHO VLASTNÍCTVA

Univerzita by mala podľa neho podpisovať s firmami takzvané „royalties zmluvy“, teda licenčné zmluvy, keďže manažment majetkových účastí univerzity v spin-offoch je náročný. „V royalties zmluvách sa bude definovať, ako univerzita bude participovať na budúcich výnosoch spin-offu a koľko peňazí v budúcnosti dostane. V porovnaní s majetkovými účastami na spin-offoch má tento model z pohľadu univerzity samozrejme aj nejaké úskalia. Musí sa spolať, napríklad na vymožitelnosť práva licenčných zmlúv. Ale na to, aby sa systém dal do pohybu, to musí byť urobené práve takýmto spôsobom. Aj s tým rizikom, že univerzita o časť komercionalizovanej hodnoty môže prísť,“ ozrejmil Nešpor. Z dobrej praxe zo zahraničia je tiež zrejmé, že investor bude investovať len do spoločností, ktoré nemajú sporné práva na duševné vlastníctvo.

Podpora komercionalizácie duševného vlastníctva by podľa mnohých odborníkov mala prísť v prvých fázach najmä z verejných zdrojov. Ide o takzvané pre-seed fázy. „A to funguje aj v ekonomikách s vyspelým kapitálovým trhom ako je Nemecko, Anglicko, Francúzsko a dokonca i v USA. Ľudia tieto ekonomiky vnímajú ako pravicové a liberálne, v ktorých sa na rozvoj mladých firiem nečerpá veľa verejných zdrojov. Ale aj napr. v Nemecku sa rozvoj mladých firiem v pre-seedových fázach financuje z polovice z verejných zdrojov,“ povedal Nešpor.

Na Slovensku máme podľa jeho slov tri investičné

fondy, ktoré majú mandát financovať ďalšie (seed) fázy komercionalizácie. „Existuje však diskusia s ministerstvom hospodárstva, ktoré chce podporiť aj pre-seedové fázy. Takže možno v rámci ďalších mandátov investičných fondov bude alokácia presne na takéto pre-seedové investície. Teda, nejakých prvých pár desiat tisíc eur, aby mohli otestovať validitu komercionalizácie“, vysvetlil Nešpor. Túto diskusiu potvrdzuje aj Michaela Kršková, generálna riaditeľka sekcie výskumu, vývoja a inovácií na Úrade vlády SR.

KONKURENCIESCHOPNÝ SPIN-OFF

Investície od väčších investorov putujú do univerzít predovšetkým cez ich spin-off firmy, teda spoločnosti, v ktorých má univerzita svoj podiel. Univerzitný spin-off musí byť pre investorov lukratívny a na trhu sa musí vedieť uplatniť. „Je teda dôležité, na akom trhu pôsobí, čiže či ten trh je zaujímavý, dostatočne veľký na to, aby tam daná firma prerazila“, vysvetlil Nešpor s tým, že každá úspešná firma musí mať tím, ktorý vie zastrešiť nielen odbornú, ale aj obchodnú stránku.

Zahraničné prestížne univerzity dokážu často investorov pritiahnúť najmä v rámci spolupráce so svojimi dcérskymi spoločnosťami. „Univerzita Karlova si pre účely spolupráce s komerčnou sférou, technologického transferu a zakladania akademických spin-off spoločností založila svoju vlastnú dcérsku spoločnosť Charles University Innovations Prague a. s. (CUIP). Spolupráca s investormi teda prebieha cez ňu. „Spolupracujeme ako s finančnými, tak so strategickými investormi, a to predovšetkým v oblasti financovania najnovších technológií, ktoré i vďaka investičnej podpore uvádzame na trh,“ vysvetlil Otomar Sláma, predseda správnej rady Charles University Innovations Prague a. s. Podmienky na spoluprácu s investormi má spoločnosť CUIP dve. „Jednak chceme, aby spolupráca s nami bola pre investora zaujímavou a príjemnou skúsenosťou, takže hľadáme investorov, ktorí majú o našich vedcov a naše technológie skutočný záujem a baví ich to, čo robíme. Po druhé si samozrejme investorov a partnerov preverujeme. Ako najstaršia česká univerzita musíme mať istotu, že pracujeme so solídnyimi partnermi,“ ozrejmil Sláma.

Záujem o investovanie podľa jeho slov medziročne

stúpa. „Dokonca by som povedal, že za posledný rok dramaticky rastie. To je podľa môjho názoru spôsobené dvomi fenoménmi – jednak pandémie COVID-19 pootočila záujem investorov všeobecne v prospech technológií. My máme navyše vcelku silné zázemie v oblasti biotechnológií, ktoré sú pochopiteľne v kurze. Po druhé sú to hmatateľné úspechy CUIP. Prípady dobrej praxe proste priťahujú pozornosť. Za už spomenuté štyri roky sme licencovali 51 technológií, predali 9 patentov do celého sveta a založili 5 úspešných ziskových spin-off spoločností,“ vysvetlil Sláma.

CUIP ako univerzitná spoločnosť chce tvoriť pozitívny sociálny dopad a naplňovať tak tretiu úlohu univerzity. „Je pre nás teda dôležité, aby naše technológie slúžili a pomáhali ľuďom i prírode. To je pre nás nosné. Zároveň ale musí fungovať finančná stránka veci. Investor chce pochopiteľne zúročiť svoj vklad a my za získané peniaze financujeme rozvoj ďalších technológií. Potom už je to celkom jednoduché. Disponujeme vlastným advokátom i patentovým zástupcom a máme plné kompetencie rokovať v mene univerzity. Spolupráca s nami je tak dynamický a konštruktívny proces. Potom už len ostáva sa dohodoriť na vstupe investora, či pomôže finančne či strategicky či s nami majetkovo vstúpi do spoločnosti, či riešime spolupráce licenčne alebo úplne inak“, povedal Sláma.

Na to, aby spin-off spoločnosti Karlovej Univerzity boli pre investorov zaujímavé, majú experti v dcérskej spoločnosti CUIP jasný recept. „Máme špičkové technológie. Disponujeme tisíckami vedeckovýskumných pracovníkov, univerzita vlastní najmodernejšie vybavenie a máme za sebou značku najstaršej, najväčšej a najlepšie hodnotenej univerzity v strednej a východnej Európe. Nad rámec toho sme profesionáli, ktorých technologický transfer baví a týmto odborom žijeme. To je kokteil, ktorý priamo vyzýva k spolupráci,“ dodal Sláma.

DOBRÁ PRAX V ZAHRANIČÍ

Spoluprácu s investormi si pochvalujú v Českej republike aj vedecko-technické parky. „Sme napojení na súkromných investorov, takzvaných Business angels i fondy rizikového kapitálu, ale na báze dobrovoľnej spolupráce,

prípadne sponzorujú naše akcie,“ povedal Petr Kubečka, riaditeľ Vedecko-technického parku Univerzity Palackého v Olomouci. Podľa jeho slov by bolo ideálne vytvorenie vlastného investičného fondu s podielom externých investorov. Pri rokovaní s investormi nepodceňujú prípravu. „Pred predstavením spin-off spoločnosti, investorovi je samozrejmosťou dôkladná príprava biznis plánu a financovania,“ dodal Kubečka.

Príklady z dobrej praxe v zahraničí zdôrazňuje aj Michaela Kršková. „Investori, ako napríklad fondy rizikového kapitálu, vstupujú do firiem kapitálom, výmenou za menšinový podiel. Typicky však chcú vidieť, že firmu (spin-off) vedie kvalifikovaný, motivovaný tím s väčšinou vlastníctvom vo firme. Ak univerzita vlastní 60% podiel, šance na investíciu od seed investora sú pomerne nízke. Treba sa pozrieť na modely spin-off firiem v Spojenom kráľovstve alebo Škandinávii, kde tento typ technologického transferu je dlhodobo zaužívaný a funguje. Investori potom môžu podporovať univerzitné inkubátory a akcelerátory sponzorskými darmi alebo nepriamo, napríklad mentorovaním firiem, ale tam je potrebné dať si pozor na nediskriminačný prístup a nevytvárať prednostný prístup k duševnému vlastníctvu pre vybrané subjekty,“ vysvetlila Kršková.

Podľa jej slov si investori predstavujú spoluprácu z univerzitami nasledovne: „Investori typicky poskytnú pre-seed alebo seed financovanie pre univerzitný spin-off výmenou za menšinový podiel. Očakáva sa, že kvalitnejší investori potom aktívne pomáhajú tímu rásť, budovať tím a produkt a hľadať následné financovanie od ďalších investorov alebo možnosti exitu, teda predaja alebo vstupu na burzu“.

Je však podľa nej dôležité, aby spin-off firmy viedli kompetentné, komplementárne tímy zložené z technologických a obchodných profilov. „Toto je dôležité najmä v slovenských podmienkach, kde absolventi technických smerov často nemajú manažérske vzdelanie ani skúsenosti. Zároveň musia byť tieto tímy patrične motivované, teda vlastniť väčšinu firmy. Neaktívny väčšinový vlastník (typicky univerzita) je červenou kontrolkou pre akéhokoľvek investora. Existujú mnohé iné riešenia, ako si univerzita dokáže zabezpečiť výnos z duševného vlastníctva, ktoré vzniklo na jej pôde, napr. licenčná zmluva so spin-off spoločnosťou a podobne,“ dodala Kršková.



ODPORÚČANIA PRE UNIVERZITY, AK SA CHCÚ UCHÁDZAŤ O KAPITÁL OD INVESTOROV

- Pred oslovením investora je potrebné mať vyriešené práva na duševné vlastníctvo.
- Pred predstavením spin-off spoločnosti investorovi je samozrejmosťou dôkladná príprava biznis plánu a financovania.
- Univerzitné spin-off spoločnosti musia mať kvalitný tím zložený nielen z vedcov, ale aj odborníkov na obchod a marketing.
- Spin-off spoločnosti musia pôsobiť na trhu, ktorý je dostatočne zaujímavý pre väčších investorov.
- Investorov vo vyspelých krajinách lákajú spin-off spoločnosti, kde má univerzita väčšinový podiel.
- Univerzita by mala s investormi podpisovať takzvané „royalty zmluvy“. V nich by malo byť zafinancované, akou formou bude univerzita participovať a koľko peňazí v budúcnosti dostane.
- Pre úspešné spolupráce s investormi si univerzity v zahraničí často zriaďujú špeciálne dcérske spoločnosti, ktoré slúžia univerzite na vstup do spin-off spoločností samostatným právny subjektom.

Autor:

Martin Karlík

Foto: Vladimír Šigut, fotobanka Karlovej Univerzity; Pixabay