

# PERCEIVE3D

## A műtőtől a piacig

### ESETTANULMÁNY



A Perceive3D esettanulmány az Európai Szabadalmi Hivatal (EPO) technológiatranszferrel foglalkozó sorozatának része, amely bemutatja, hogyan jut el egy egyetemi kutatási eredmény a piaci hasznosításig. A történet középpontjában egy portugál startup áll, amely az orvosi képzés és a sebészeti navigáció területén fejlesztett innovatív technológiát. A vállalat példája jól szemlélteti, hogy a szellemi tulajdon védelme, az egyetem és az ipar közötti együttműködés, valamint a vállalkozói szemlélet hogyan járul hozzá egy sikeres innováció megszületéséhez.

### TECHNOLÓGIA ÉS INNOVÁCIÓ LÉNYEGE:

- AR (Augmentált valóság) alkalmazásán alapul
- Hagyományos artoszkópos kameraképekre képes valós időben rávetíteni klinikai információkat, segítve az orvosokat a döntéshozatalban
- Különösen fontos az ortopédiai műtétek során

### CÉLJA:

- Növelni a sebészeti beavatkozások pontosságát,
- Csökkenteni a hibák lehetőségét,
- Javítani a betegek kimenetelét.



## A KEZDETEK

A történet a portugáliai Coimbrai Egyetemen kezdődött, ahol João Barreto professzor és doktorandusza, Rui Melo egy kutatási projekt keretében foglalkozott kamerakalibrációval és valós idejű képfeldolgozással. A kutatás során egy olyan megoldást fejlesztettek ki, amely képes korigálni az endoszkópos képek torzítását, ami alapvető jelentőségű a pontos vizualizáció szempontjából. A kutatók egy képzés során ismerték fel a szellemi tulajdon védelmének fontosságát, majd kapcsolatba léptek az egyetem technológiatranszfer irodájával, hogy bejelentsék találmányukat. Ez a lépés kulcsfontosságú volt, mivel biztosította az innováció jogi védelmét és megalapozta a későbbi üzleti hasznosítást.

## SPIN-OFF VÁLLALAT LÉTREHOZÁSA

- Portugál piac viszonylag kicsi és korlátozott befektetési lehetőségeket kínál
- Ezért spin-off vállalat mellett döntöttek
- Ez lehetővé tette, hogy az egyetemi kutatási eredményeket üzleti alapon fejlessze tovább és vigye piacra.



## A SZELLEMI TULAJDON SZEREPE

A szellemi tulajdon (IP) védelme kulcsszerepet játszott a vállalat fejlődésében. A Perceive3D széles körű szabadalmi védelmet épített ki több országban, ami több szempontból is előnyös volt:

01

Biztosította a technológia kizárólagos hasznosítását

02

Megakadályozta a versenytársak belépését

03

Növelte a befektetők bizalmát

04

Lehetővé tette a nemzetközi piacokra való belépést

A szabadalmi stratégia különösen fontos volt, mivel az orvostechikai eszközök fejlesztése hosszú és költséges folyamat, amely gyakran több évig tart a klinikai tesztelés és engedélyezés miatt.



A Perceive3D üzleti stratégiája arra épült, hogy a technológiát fokozatosan fejlessze piacképes termékké. A vállalat kezdetben prototípusokat mutatott be szakmai rendezvényeken és orvosi konferenciákon, hogy visszajelzést kapjon a potenciális felhasználóktól.

A célpiac jelentős méretű, az ortopédiai sebészet területén több milliárd eurós potenciállal rendelkezik. A technológia alkalmazható különböző anatómiai területeken és műtéti eljárásokban, ami tovább növeli a piaci lehetőségeket.

A vállalat stratégiájának fontos eleme volt a nemzetközi terjeszkedés, mivel a hazai piac önmagában nem lett volna elegendő a növekedéshez.



## PIACI POZICIONÁLÁS ÉS JÖVŐ

A Perceive3D nem próbált meg saját komplett műtőasztalt vagy kamerarendszert gyártani. Ehelyett integrálható szoftvermodulként pozicionálták magukat.

- **Kompatibilitás:** A meglévő endoszkópos tornyokkal működik, így a kórházaknak nem kell lecserélniük a teljes eszköztárukat.
- **Skálázhatóság:** Kezdetben a térd- és csípőműtétekre (ortopédia) fókuszáltak, de a technológia adaptálható urológia vagy hasi sebészeti beavatkozásokhoz is.

## EGYETEM ÉS SPIN-OFF MŰKÖDÉSE



Coimbrai Egyetem továbbra is támogatja a vállalatot, például rugalmas licencszerződéssel, amely lehetővé tette a feltételek módosítását a piaci környezet változásaihoz igazodva.

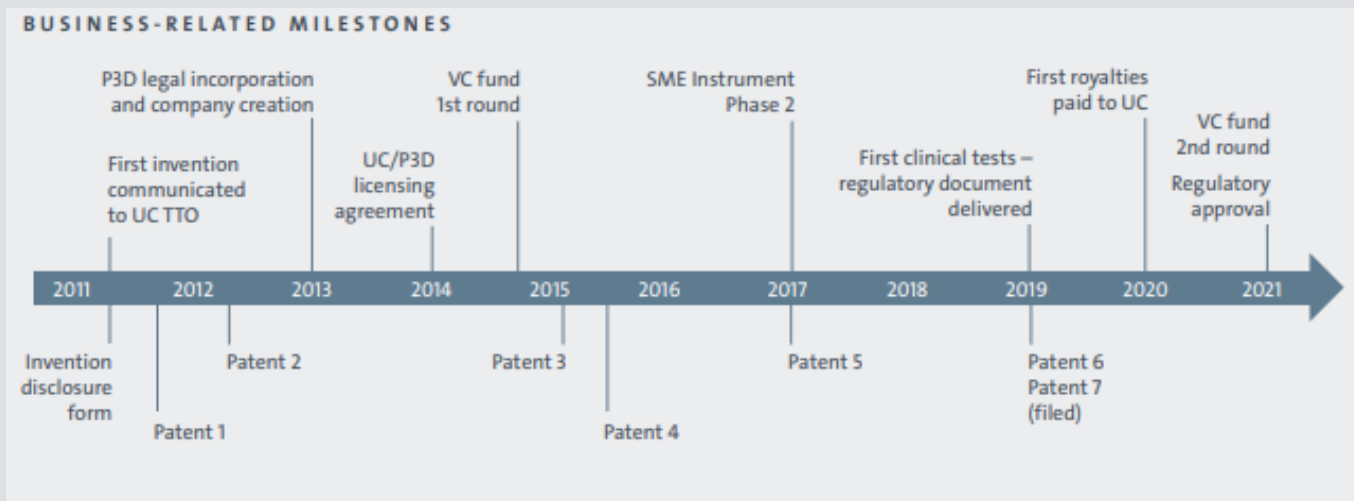


Ez a folyamatos együttműködés hozzájárult a vállalat stabil fejlődéséhez, és segített abban, hogy a kutatási eredmények valódi piaci termékké váljanak.

## KUTATÓ-VÁLLALKOZÓ SZEMLELET

A Perceive3D sikertörténetének egyik kulcsa a „kutató-vállalkozó” (teacher-entrepreneur) szemlélet volt. A kutatók nemcsak tudományos munkát végeztek, hanem aktívan részt vettek az üzleti folyamatokban is:

- üzleti képzéseken vettek részt
- kapcsolatot építettek befektetőkkel
- részt vettek a stratégiai döntéshozatalban
- validálták a piaci igényeket



## KIHÍVÁSOK ÉS TANULSÁGOK

A Perceive3D története számos kihívást is bemutat:

- nehézségek a kezdeti finanszírozás megszerzésében
- hosszú fejlesztési és engedélyezési folyamatok
- korlátozott hazai piac
- magas technológiai és piaci kockázat



## A SIKERHEZ VEZETŐ UTAK

1. **A szellemi tulajdon korai védelme elengedhetetlen.**
2. **A spin-off modell hatékony eszköz lehet a technológiatranszferben.**
3. **Az egyetemek folyamatos támogatása kulcsfontosságú.**
4. **A kutatók vállalkozói készségeinek fejlesztése növeli a siker esélyét.**
5. **A nemzetközi piacokra való fókusz elengedhetetlen kis országok esetében.**

## ÖSSZEGZÉS

A Perceive3D esettanulmány jól példázza, hogyan válhat egy egyetemi kutatásból sikeres vállalkozás. A történet rávilágít arra, hogy a technológiai innováció önmagában nem elegendő: szükség van megfelelő üzleti stratégiára, szellemi tulajdonvédelemre és együttműködésre az akadémiai és ipari szereplők között.

A vállalat sikere nagyrészt annak köszönhető, hogy időben felismerte a szabadalmaztatás jelentőségét, és képes volt alkalmazkodni a nemzetközi piac követelményeihez. Emellett a kutatók aktív részvétele az üzleti folyamatokban hozzájárult ahhoz, hogy az innováció valódi piaci értéket teremtsen.

Ha hasznosnak talátlad ezt az anyagot, böngéssz tovább a HunrenTech Tudástárat további, a projektedet támogató jó példákért, vagy vedd fel velünk a kapcsolatot technológiatranszferhez fűződő kérdéseiddel.