

# Textiles for the Extreme – Mit tanít az Oxeon az egyetemi technológiatranszferről?

Az Oxeon története megmutatja, hogyan lehet egy egyetemi textilipari kutatásból globálisan versenyképes technológia és vállalat. A siker kulcsa az volt, hogy a kutató, az egyetemi ökoszisztéma és a befektetők már korai fázisban együtt kezdtek gondolkodni a hasznosításról. A példa rávilágít arra is, hogy jól időzített IP-stratégia és lépcsőzetes piacra vitel nélkül nem születik tartós piaci eredmény.

## > Korai hasznosítás

A sikeres technológiatranszfer nem a publikációnál kezdődik, hanem jóval előtte: már ötlet vagy kutatási terv szintjén érdemes végiggondolni, milyen hasznosítási utak jöhetnek szóba.

Az Oxeon esetében a kutató már a fejlesztés korai szakaszában bevont üzleti angyalt és vállalkozásfejlesztő csapatot, így a kutatási irányt végig a lehetséges piaci alkalmazásokkal együtt tudták alakítani.

## > Fejlesztés a piacig

Egy jó kutatási eredmény önmagában még nem piaci ajánlat: kell hozzá prototípus, tesztelés, validáció, és gyakran több lépcsős fejlesztés-finanszírozás. Az Oxeon esetében a saját szövőgép és a mintagyártás teremtette meg a „proof of concept” alapját, erre épülve tudtak licencmegállapodást kötni, majd fokozatosan belépni először a sporteszköz-piacra, később a repülőgépipari alkalmazásokba.

## > TT-iroda mint közvetítő

A technológiatranszfer-iroda (vagy egyetemi innovációs központ) akkor hatékony, ha nem pusztán adminisztratív szereplő, hanem üzleti és jogi közvetítő a kutatók és az ipari partnerek között.

Az Oxeon történetében ezt a „fordító” szerepet a Chalmers innovációs ökoszisztémája és a Chalmers School of Entrepreneurship töltötte be: ők segítettek piaci nyelvre lefordítani a technológiát, üzleti modellt építeni köré és partnereket találni.

## > Tiszta szerepek, ösztönzők

Az egyetemi-ipari együttműködés akkor működik jól, ha minden szereplő (kutató, egyetem, TT-iroda, befektető, ipari partner) érti a saját szerepét, kockázatát és várható hasznát.

Az Oxeon példájában a professzori privilégium, az IP-t birtokló cégek, a vállalkozásfejlesztő program és a befektetők világosan elkülönülő, mégis egymásra épülő szerepet kaptak – ez tette lehetővé a hosszú távon is fenntartható együttműködést.



**Az Oxeon példája jól mutatja, hogy a sikeres egyetemi technológiatranszfer nem csak „jó találmányon”, hanem időben elkezdett együttműködésen, erős IP-stratégián és tudatos, lépcsőzetes piacra vitelen múlik.**

Teljes esettanulmány (angolul): [https://link.epo.org/elearning/technology\\_transfer\\_case\\_study\\_oxeon\\_en.pdf](https://link.epo.org/elearning/technology_transfer_case_study_oxeon_en.pdf)

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