

Medtech a mindennapokra – Mit tanít az Atlantic Therapeutics az egyetemi technológiatranszferről?

Az Atlantic Therapeutics története azt mutatja be, hogyan válhat egyetemi kutatásból szellemi tulajdonra épülő, nemzetközileg is versenyképes medtech vállalkozás. A siker alapja a kutatási eredmények korai üzleti értékelése, a tudatos IP-kezelés, valamint az egyetem, az ipari partner és a befektetők összehangolt együttműködése volt.

A vállalat INNOVO nevű, otthon használható, nem invazív megoldása a stressz inkontinencia kezelését célozza. Az eset jól példázza, hogy a klinikai validáció, a megfelelő szabályozási stratégia és a fókuszált piacra lépés együtt teremti meg a skálázható üzlet alapját.

> Korai fókusz és validáció

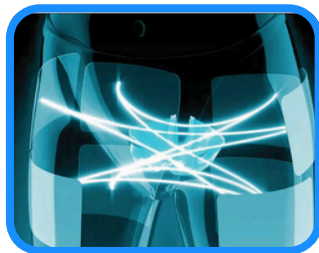
A technológia alapjait az University College Dublin és a Bio-Medical Research közös kutatásai teremtették meg, állami és innovációs támogatások segítségével.

A fejlesztés kezdetben több egészségügyi problémát vizsgált, például elhízást, hátfájást és légzőszervi alkalmazásokat. A klinikai eredmények és a piaci igények alapján azonban a csapat a stressz inkontinenciára fókuszált, ahol a technológia világos beteg- és üzleti értéket kínált.

> Spin-off a növekedésért

A Bio-Medical Research kezdetben Európában értékesítette a kutatásból kialakított terméket. A nagyobb növekedési potenciál és az amerikai piac elérése érdekében 2017-ben létrejött az Atlantic Therapeutics spin-off vállalat.

A spin-off átvette a licencjogokat, saját INNOVO márka alatt pozicionálta a terméket, és célzottan épített befektetői háttérrel, nemzetközi piacra lépést és skálázható üzleti modellt.



> IP-stratégia mint alap

Az UCD technológiatranszfer-irodája kulcsszerepet kapott a szellemi tulajdon rendezésében. A közös szabadalmi tulajdon, a licencmegállapodások és a bevételmegosztás átlátható keretet adott az egyetem és az ipari partner együttműködéséhez.

Az ír szabadalmi bejelentést PCT-, európai és amerikai oltalmi lépések követték. Ez nemcsak a versenyelőnyt védte, hanem a befektetők számára is kiszámíthatóbbá tette a technológiára épülő vállalkozást.

> Szabályozás és piacra lépés

Európában az értékesítés kezdetben orvosi csatornákon keresztül indult, majd online jelenléttel egészült ki. Az amerikai piacra lépéshez FDA-engedélyre volt szükség, amely kulcsfontosságú mérföldkő volt a vállalat fejlődésében.

Az INNOVO klinikailag igazolt, nem invazív és otthon használható megoldásként egy jelentős, ugyanakkor gyakran alulkezelt betegcsoport igényeire válaszol. A szabályozási megfelelés így nem adminisztratív akadály, hanem a piacépítés és a befektetési képesség egyik alapfeltétele lett.

Az Atlantic Therapeutics példája azt mutatja, hogy a sikeres egyetemi technológiatranszferhez nem elég egy ígéretes egészségügyi innováció: korai klinikai és piaci fókusz, védhető IP-portfólió, jól kialakított spin-off struktúra és tudatos szabályozási stratégia is szükséges.

Teljes esettanulmány (angolul): 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.