

IKERTZAILEA BAZARA ETA ENPRESA BAT SORTU NAHI BADUZU...

Posted on 26/11/2010 by Naider



Zentro teknologiko, ikerketa institutu edo unibertsitate batean lan egiten duen ikertzailea zara eta zure ikerketa lanaren emaitzatik eratorritako negozio ideia bat duzu. Nola hasi? Nola jakin bideragarria den? Zein ustiapen alternatiba dituzu? Norengana jo? Ez zaitut engainatuko, erantzunak ez dira sinpleak, baina kontuan hartu beharreko elementu batzuk deskribatzen saiatuko naiz:

- **jabetza intelektualaren izaera eta sendotasuna.** Pentsatu behar duzu ustiatuko duzun jabetza intelektuala nahikoa babestuta dagoen ala ez, zentzu horretan inolako konpromisorik hausten ez baduzu eta zein den hura babesteko mekanismorik onena. [patenteak](#) tresna erabilgarria izan daiteke zure ikerketa babesteko, baina arazo batzuk ere sortzen dituzte. bere materializaziorako eta ondorengo defentsarako. Jabetza intelektuala babesteko aukeren arabera, ustiapenerako mekanismo batzuk edo beste batzuk hauta ditzakezu.

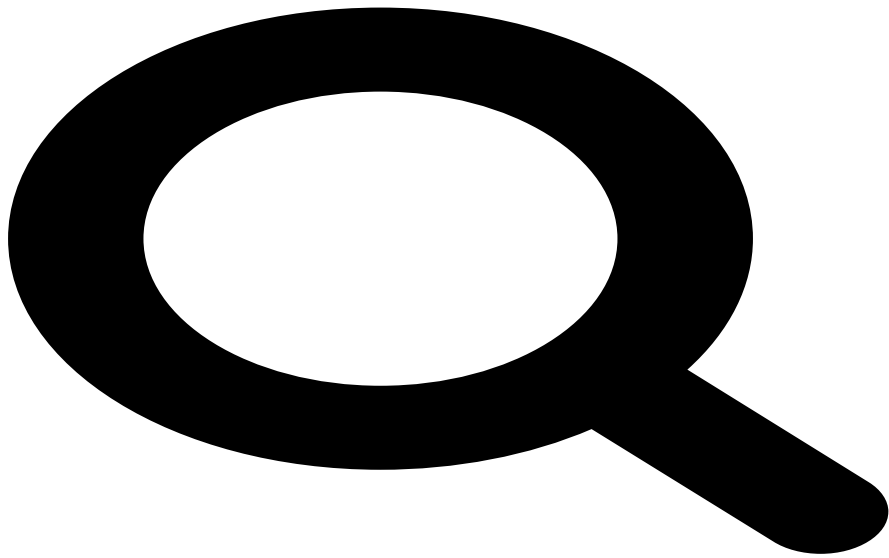
- **Lan taldea.** Enpresa bat sortzea aukera bideragarria izan daitekeela uste baduzu, inguruko jendeari buruz pentsatu beharko zenuke. Oinarri teknologikoko enpresa bat sortzeko giza kapitala izan behar da ezagutza guztia dagoen tokian. Zure lankideak benetan prest al daude enpresarako jauzia emateko? Profesional kualifikatuak eta espezializatuak bilatzea lan zaila da.

- **Merkatu potentziala:** Garatutako teknologiak hainbat aplikazio izan ditzake. [teknologia apurtzailea izan daiteke](#), asmakizun berria izan daiteke edo lehendik dauden teknologietan, produktuetan eta/edo prozesuetan berrikuntza gehigarria. Baina merkatura teknologiaren ezaugarrien arabera ez ezik, beste faktore batzuen arabera izango da, hala nola, merkataritza-ahalmena, bezero potentzialen sakabanaketa geografikoa, eragin dezakeen araudia, lehiakideen existentzia, produktu osagarriak edo ordezkioak,... Merkatuan eragina duten parametro ugari daude "teknologia nola saldu" aukeratzeak azken produktuaren arrakasta potentzian eragin handia izan dezaten.

- **Dirua irabaztea:** ikerketaren emaitzaren dirua irabaztea patente baten lizentzia edo salmentatik edo spin-off baten bidez ustiatzetik etor daiteke. Emaitzaren beraren baliozkotasunaz pentsatu behar duzu, produktu *autonoma* bat sortzeko aukera ematen badu edo beste teknologia osagarri batzuk behar baditu, ustiapen planak eskatzen duen esfortzu ekonomikoa... aldagai asko daude. gomendatu dirua irabazteko metodo bat edo beste.

- **Finantzaketa beharra eta merkaturatzeko denbora:** benetako finantzaketa-aukerak ebaluatu behar dira: iturri publiko eta pribatuak, enpresa-kide potentzialak... gaur egun finantzaketa lortzea ez da erraza.

- **Negozio-eredua:** Zein da teknologia hori ustiatzeko negozio-eredu egokiena? Beharbada, eredu interesgarriena ez dago teknologiaren salmentara bideratua, harekin lotutako zerbitzuak sortzera baizik. Diru-sarreraren eredua ere garrantzitsua da: produktua *aurrerantzean* ordainketa batekin saltzen da ala harpidetza bidez? Zeintzuk izango dira zure bazkideak? Zein funtzio beteko dituzu *barruan* eta zeintzuk kontratatuko dituzu?



Ustiaketa tresna hautatzeko irizpideak

Zorionez, gaur egungo ikertzailea ez dago bakarrik bere ikerketen emaitzak aprobetxatzeko orduan: OTRIek, bitarteko eragileek eta nazio zein nazioarteko zenbait programak lagunduko diote horretan.

Naideren, zergatik ez esan, I+G proiektuen emaitzetatik eratortzen diren negozio-aukerak ere interesatzen zaizkigu eta lagun zaitzakegula uste dugu. Deitu iezaguzu eta lankidetzeta-formularik onena aurkituko dugu.

(Creative Commons goiburuko irudia [Hey Paul](#))

There are no comments yet.