



Spolufinancováno
Evropskou unií



Validace komerčního potenciálu

Pilotní ověření č. 1 v rámci projektu Smart Akcelerator III ve Středočeském kraji
reg. č. CZ.02.01.02/00/22_009/0002773

Vyhodnocení pilotního ověření

Mgr. Viktória Véle, Ing. Jakub Pechlát, Mgr. Pavlína Čapková
Středočeské inovační centrum

Červen 2025



Obsah

Úvod	3
1. Hlavní výstupy projektu	3
2. Identifikace projektu a jeho účel a cíl	3
2.1 Popis řešení pilotního projektu	4
2.2 Harmonogram pilotního projektu	5
2.3 Účastníci a cílová skupina pilotního projektu	5
2.4 Kritéria pilotního projektu	5
Závazné výstupy	5
2.5 Financování pilotního projektu	6
3. Průběh, výstupy a vyhodnocení pilotního projektu	6
3.1 Průběh 1. výzvy	6
Podpořené projekty a výstupy 1. výzvy	7
3.2 Průběh 2. výzvy	8
Podpořené projekty a výstupy z 2. výzvy	8
3.3 Vyhodnocení zpětné vazby	9
3.4 Identifikované přínosy programu	11
4. Další směřování	11
4.1 Zařazení VKP mezi služby SIC	11



Úvod

V rámci pilotního ověření v projektu Smart Akcelerátor III ve Středočeském kraji (SČK) byla pro výzkumné organizace připravena expertní služba zajištěná interním pracovníkem SIC, jejíž podstatou je tržní validace raných nápadů. Inspirací pro vznik podpůrného programu s názvem Validace komerčního potenciálu (VKP) byla úspěšná metoda Innovation Due Diligence, která byla do SČK implementována ze severošvédského transferového centra LTU (Luleå University of Technology) Business AB na základě aktivity Twinning z předchozího projektu Smart Akcelerátor II.

Hlavním smyslem služby VKP je umožnit vědcům konzultovat komerční aspekty svých projektů již v rané fázi vývoje. Tato podpora jim pomáhá nejen ověřit potenciální návratnost investovaného času a finančních prostředků, ale také identifikovat vhodný cílový segment a optimalizovat produkt tak, aby lépe odpovídal potřebám trhu. Neméně důležitým vedlejším efektem programu je rozvoj podnikatelského myšlení vědců, k němuž přispívá také jejich propojování s průmyslovými partnery.

1. Hlavní výstupy projektu

V první výzvě uspělo 6 projektů ze šesti různých organizací, ve druhé výzvě pak 7 projektů ze čtyř organizací. Celkem v pilotním ověření programu bylo podpořeno 13 projektů z 9 různých organizací. Dva projekty byly realizovány ještě do konce roku 2023, další čtyři ve 2. druhém čtvrtletí roku 2024, šest projektů až v posledním čtvrtletí r. 2024 a jeden projekt postoupil do 3. fáze validace, která byla ukončena až v červnu roku 2025.

Významným přínosem služby byla možnost konzultovat komerční aspekt projektů v jejich rané fázi, což vědcům pomáhá nejen s ověřením potenciální návratnosti investovaného času a financí, ale také s výběrem vhodného cílového segmentu a optimalizací produktu způsobem, který bude lépe reflektovat potřeby trhu. Důležitým "vedlejším efektem" programu je vzdělávání a podpora byznysového smýšlení vědců, díky jejich propojení s průmyslovými partnery.

2. Identifikace projektu a jeho účel a cíl

Pilotní ověření č. 1 bylo součástí projektu Smart Akcelerátor III ve Středočeském kraji, reg. č. CZ.02.01.02/00/22_009/0002773. Zaměřilo se na ověření metody Innovation Due Diligence (IDD) jako systematického nástroje pro validaci komerčního potenciálu technologií a nápadů vznikajících ve výzkumných organizacích regionu.

Hlavním účelem pilotního projektu bylo otestovat metodu Innovation Due Diligence (IDD), přenesenou ze švédského transferového centra LTU Business, v prostředí českých výzkumných organizací. Cílem bylo ověřit, zda může být tato metoda vhodným nástrojem pro podporu strategického řízení inovací a komercializace výsledků výzkumu ve Středočeském kraji.

Z výsledků mapování výzkumných organizací i z individuálních rozhovorů s jejich řediteli, pracovníky kanceláří transferu či jednotlivými vedoucími vědeckých týmů vyplývá, že nové nápady a technologie vzniklé ve vědeckém prostředí se často nedostanou nebo neprosadí na trhu. Jedním z důvodů je fakt, že výzkumné organizace neprovádí ověření dané inovace v tržním prostředí a v praxi ještě v rané fázi vývoje, tedy před samotným vývojem nebo částí vývoje či dokonce testováním dané technologie. Často se tak setkáváme s technologiemi, které jsou na vysoké úrovni technické připravenosti, avšak jejich autoři nikdy nepřišli do kontaktu s jejich potenciálními uživateli či nákupčími a připravenost trhu na tuto technologii je prakticky nulová.



Záměrem tedy bylo řešit identifikovaný problém nízké míry tržního uplatnění technologií vzniklých ve výzkumných organizacích, především kvůli absenci včasné validace v reálném tržním prostředí. Pilot měl zároveň ověřit, zda lze metodu IDD systematicky zavést jako jednu ze služeb poskytovaných Středočeským inovačním centrem (SIC).

Souhrnným cílem bylo vytvořit a otestovat funkční rámec podpory vědeckých týmů v oblasti validace komerčního potenciálu jejich nápadů a výzkumných výstupů. Výsledkem mělo být nejen samotné ověření trhu u vybraných technologií, ale také zformování doporučení pro další systémové využití metody IDD v rámci služeb SIC – a to včetně personální, metodické i finanční kapacity pro její efektivní nasazení v delším časovém horizontu.

Dílčím cílem bylo zvýšení povědomí vědců o potřebě tržní validace a fakticky podloženého rozhodování o směřování inovací, dále testování efektivity spolupráce Key Account Manažerů s výzkumnými týmy a vytvoření podkladů pro případné systémové zavedení IDD jako trvalé služby SIC.

2.1 Popis řešení pilotního projektu

Celý proces validace se skládá ze tří fází:

WHAT: identifikace inovace, rozbor inovace a popis klíčových informací (např. benefity a hodnoty)

WHERE: identifikace relevantních trhů a ověření s validátory (zástupci těchto trhů)

HOW: vypracování komercializační strategie a souvisejících analýz (analýza trhu, konkurence, trendy atd.).

Na začátku pilotního ověření byl pro výzkumné organizace zorganizován workshop k představení metody IDD, na který navázalo vypsání výzvy k předložení "projektů" vhodných k ověření (tedy nápady vědců v rané fázi technologického vývoje).

Z těchto nápadů bylo vybráno několik nejvhodnějších projektů a k těmto vybraným byl přiřazen Key Account Manažer (pracovník SIC v projektové pozici Manažer pilotního ověření) dané výzkumné organizace, který je obeznámen s metodou IDD a který daný projekt povede. S výzkumnou organizací byla v tuto chvíli podepsána smlouva o poskytnutí služby.

V první fázi se Manažer sejde s autorem nápadu a provede ho fází WHAT, jejímž výstupem bude vyplněný popis aktuálního stavu dané inovace. Manažer pak společně s expertem či experty projde fází WHERE, zejména vytipuje potenciální trhy, s jejichž zástupci provede krátké rozhovory a se zjištěnými výsledky obeznámí autora nápadu. Výstupem fáze WHERE budou např. vyplněné dokumenty týkající se testování a ověřování potřeb cílových trhů a zápisy z provedených rozhovorů.

Na konci fáze WHERE se Manažer rozhoduje, zda projekt může pokračovat do fáze HOW či nikoliv a co bude výstupem fáze HOW - např. vytvoření business modelu (revenue model, distribution channels), tržní analýzy vybraného trhu. V jakékoliv fázi může Manažer využít konzultací experta ze sítě Ynovate. Fáze HOW nicméně již nebyla součástí tohoto pilotního ověření a pokud probíhala, dělo se tak mimo tento projekt.

Uvedený postup se opakoval ve dvou kolech, aby se podařilo shromáždit dostatek případů a aktivita se rozložila v čase, protože Manažer dokáže v jednu chvíli efektivně obsloužit pouze omezený počet případů.



2.2 Harmonogram pilotního projektu

Projekt byl realizován v období červenec 2023 až červen 2025.

- červenec 2023: zahajovací akce (kick-off) a vyhlášení první výzvy pro výzkumné organizace.
- srpen - prosinec 2023: sběr a výběr prvních projektových námětů.
- září 2023 – březen 2024: realizace VKP procesu u první skupiny projektů.
- červen 2024: společná reflexe a prezentace výstupů.
- duben - květen 2024: druhá výzva a výběr projektů.
- červen 2024 – prosinec 2024: realizace VKP u druhé výzvy projektů.
- leden – květen 2025: zpracování evaluace programu, sběr zpětné vazby.
- červen 2025: závěrečný workshop, prezentace výsledků a reflexe.

2.3 Účastníci a cílová skupina pilotního projektu

Primární cílovou skupinou projektu byly výzkumné organizace ze Středočeského kraje zaměřené na aplikovaný výzkum.

Realizátorem pilotního projektu bylo **Středočeské inovační centrum**, které zároveň zajišťovalo koordinaci všech aktivit.

Projekt dále využíval **expertní síť Ynovate** k odborným konzultacím, a na výběru projektů se podílela **nezávislá hodnotící komise** složená ze zástupců SIC a externích hodnotitelů.

2.4 Kritéria pilotního projektu

Závazné výstupy

- Uspořádání 3 akcí (odborných, informačních, vzdělávacích nebo osvětových)
- 2 vyhlášené výzvy na sběr projektových nápadů
- 6 až 10 vybraných projektových nápadů, které budou podpořeny metodou IDD a výstupy z metody ke každému z nich
- Propagační materiál (video)
- Vyhodnocení pilotního ověření

V rámci pilotního ověření došlo k naplnění všech plánovaných výstupů. Vznikl jeden nový produkt strategického řízení výzkumu, vývoje a inovací – metodický rámec služby Validace komerčního potenciálu (VKP), založený na přenesené metodě Innovation Due Diligence. Tento rámec byl úspěšně implementován v prostředí výzkumných organizací ve Středočeském kraji a připraven k dalšímu využití.

V průběhu realizace byly uspořádány čtyři akce: úvodní kick-off setkání (18. 7. 2023), dva odborné workshopy (4. 6. 2024, 10. 12. 2024), představující metodiku IDD, význam a základní postup ověřování komerčního potenciálu inovativních technologií vědcům a transferářům z několika výzkumných institucí, dále workshop pro účastníky programu na téma Elevator Pitch (4. 6. 2025) a závěrečný networkingově-vzdělávací meetup (18. 6. 2025), který sloužil k reflexi celého programu a prezentaci jeho dopadů. Během realizace pilotu proběhly také tři odborné workshopy. Uspořádané akce měly mezi vědci velmi pozitivní ohlas a odborný workshop VKP byl zařazen do stálé nabídky vzdělávacích programů SIC.



Do programu se zapojilo celkem devět výzkumných organizací. V rámci pilotu vznikly mimo plánované výstupy také tyto výstupy: založení spin-off společnosti Carta Genum, zformování projekční kanceláře Groofs a připravovaný mezinárodní mezisektorový spolek Biochar Platform. V současné době byly dvě z validovaných technologií na základě účasti v programu licencovány komerčním partnerům, další jsou v jednání.

V průběhu programu se dále podařilo iniciovat pět cílených spoluprací mezi výzkumnými organizacemi a aplikační sférou, např. s firmami Sotio, Orlen Unipetrol, ČEZ, Plastika nebo IQ Structures. Celkový počet osob, na které měla intervence vliv, přesáhl 25 výzkumníků, kteří se aktivně zapojili do validace, tvorby výstupů a řízení projektů.

2.5 Financování pilotního projektu

Pilotní projekt byl financován z prostředků Operačního programu Jan Amos Komenský v rámci projektu Smart Akcelérátor III a spolufinancován Středočeským krajem. Celkový rozpočet pilotního ověření činil **767 600 Kč**, přičemž prostředky byly využity následovně:

	Plán	Skutečnost
Projektová manažerka:	1 FTE	1 FTE
Nákup služeb pro konzultaci projektů:	500 000,00	92 701,41
Školení pro projektového manažera:	70 000,00	19 360,00
Externí hodnotitelé k posouzení záměrů:	72 600,00	50 140,00
Workshopy a propagace:	125 000,00	80 849,80
Celkem:	767 600,00	243 051,21

Rozdíl mezi skutečností a původně plánovaným rozpočtem byl významný zejména u dvou položek a sice u nákupu služeb pro výzkumné organizace, kdy oproti plánu byla většina konzultací řešena interně projektovou manažerkou bez nutnosti nákupu dalších dat nebo služeb expertů. Dále došlo k úspoře v položce vzdělávání pro projektového manažera, kde bylo čerpáno vzdělávání formou individuálních konzultací s expertem.

3. Průběh, výstupy a vyhodnocení pilotního projektu

3.1 Průběh 1. výzvy

V rámci první výzvy bylo přijato celkem **6 projektových námětů** z výzkumných organizací ve Středočeském kraji. Všechny přihlášené projekty úspěšně prošly první a druhou fází metodiky IDD (WHAT a WHERE), přičemž **jeden projekt postoupil do závěrečné fáze HOW**, která je zaměřena na návrh komercializační strategie.

Pro každý projekt bylo vyčleněno přibližně **40 až 70 hodin práce**, přičemž se ukázalo, že **kvalita výstupu výrazně koreluje s intenzitou a soustředěností práce**. V ideálním případě bylo možné celou metodiku zvládnout za 40 hodin, avšak pouze v případě konzistentní a nerušené práce bez jiných profesních povinností. Klíčovým faktorem úspěchu byla schopnost Manažera se do projektu plně ponořit.



Z hlediska interních kapacit SIC byla většina práce realizována **Key Account Manažerem**, který zároveň v procesu vystupoval jako **expert**. Tento přístup se osvědčil, ale kladl vysoké nároky na odbornost a pečlivou koordinaci. Metodika IDD se v této fázi opírala zejména o **vlastní zpracování analýz**, které se ukázalo být nejen časově náročné, ale zároveň velmi důležité pro hlubší pochopení inovací a jejich aplikačního potenciálu.

Zkušenosti ukázaly, že **využití externích analytických služeb bylo v této výzvě minimální**. Proti původnímu záměru byla také významně méně využívána možnost **zapojení externích expertů**, kteří byli využiti plně ve dvou projektech a částečně zapojeni do dalších dvou projektů. Vzhledem k tomu, že práce na analýzách zůstávala převážně v rukou Manažera, došlo k hlubšímu porozumění jednotlivým technologiím, což mělo pozitivní dopad na kvalitu výstupů a dlouhodobý charakter spolupráce podpořených týmu se SIC. Vzrostlo tím také významně interní know-how SIC.

Podpořené projekty a výstupy 1. výzvy

VŠCHT: CorrSen

Validace komerčního potenciálu zařízení CorrSen pro monitorování koroze pod izolací (CUI) potvrdila závažnost problému CUI v rafineriích a průmyslu, kde hrozí vysoké finanční a provozní ztráty spojené s nedetekovanou korozí. Hlavními trhy s potenciálem jsou rafinerie, serverovny a papírenský průmysl. Na základě rozhovorů s Orlen Unipetrol a ČEZ Energotrans Mělník začal vývoj nového senzoru - viz program SIC s názvem Transferové vouchery 2024 realizovaný mimo projekt Smart Akcelerátor III.

HiLASE: Bezpečnostní shutter

Validace komerčního potenciálu laserového bezpečnostního shutteru potvrdila zájem laserových zařízení (Narran, LaserTherm, MediCom), ale i dalších firem (IQ Structures) které ocenili, že na trhu chybí komerční řešení pro vysokovýkonné lasery. Další cílovou skupinou jsou výzkumné organizace, které také projeví zájem, ale s omezeným komerčním potenciálem, protože využijí jednotky kusů ročně. Velký potenciál představují zahraniční trhy (USA, Asie), kde jsou mechanické shuttery povinné. Projekt byl v roce 2024 podpořen Transferovým voucherem, který byl použit k posunu technologie z TRL 5 na TRL 6, což umožnilo prodej licence nově vzniklému startupu High Devices, který byl pověřen komercializací produktu.

ÚJV: ESG monitoring

Validace komerčního potenciálu služby „Poradenství v oblasti ESG a udržitelnosti“ ukázala, že hlavní motivací firem pro ESG reporting je legislativní compliance a reputace. Validace potvrdila velký zájem o expertní energetické poradenství pro tvorbu dekarbonizační strategie. Na základě rozhovorů došlo k propojení ÚJV s firmou Plastika.

BTÚ: Monitoring patogenů ryb

Byla provedena Validace komerčního potenciálu technologie sledování onemocnění a řízení intervencí v intenzivních chovech ryb. Na základě analýzy trhu a zpětné vazby se ukázal český trh jako nedostatečný pro pokrytí nákladů projektu. Byl předán kontakt k možné realizaci projektu s partnerem v Dánsku, původci technologie se ale rozhodli tuto příležitost nevyužít.

UCEEB: reCihli

Na základě vyhodnocení komerčního potenciálu technologie hybridní zelené střechy a substrátu reCihli byla získána zpětná vazba z trhu prostřednictvím rozhovorů a analýzy příležitostí. Projekt byl doporučen ke komercializaci formou založení projekční kanceláře zaměřené na komplexní



návrhy modrozelených střech pro luxusnější developerské projekty. Získal také podporu ve formě Transferového vouchery 2024 na výrobu prototypu technického řešení. V současnosti je realizována první komerční zakázka a připravuje se formální založení firmy. Substrát reCihli je již dostupný na trhu ve spolupráci s komerčním partnerem.

ČZU: Biochar Platform

V rámci programu Validace byl hodnocen potenciál pro komercializaci a profesionalizaci platformy V4 Biochar Platform s cílem umožnit samostatné financování aktivit platformy. Forma komercializace byla konzultována s právníkem a bylo doporučeno založení spolku ve spolupráci s dalšími významnými členy Platformy. Projekt postoupil do třetí fáze VKP, během které byl vytvořen business plán pro další rozvoj Platformy a jejích aktivit, byla provedena také analýza ekonomické a právní proveditelnosti projektu. V červnu 2025 byl projektový záměr schválen Správní radou ČZU a založení samostatného subjektu s podílem ČZU proběhne do konce roku 2025.

3.2 Průběh 2. výzvy

Ve druhé výzvě jsme podpořili **7 projektových námětů** z výzkumných organizací ve Středočeském kraji. Všechny přihlášené projekty úspěšně prošly první fází metodiky IDD (WHAT) a 5 projektů postoupilo do druhé fáze (WHERE). Do třetí fáze (HOW) nepostoupil žádný z projektů druhé výzvy, nicméně tři projekty v návaznosti na validaci využily možnost další spolupráce se SIC prostřednictvím jiných navazujících programů. Jeden z projektů vedl k založení technologického startupu do tří měsíců od ukončení validace.

Do průběhu druhé výzvy jsme na základě zkušeností a zpětné vazby z první výzvy zapracovali některé změny. Základní postup i metodika validací zůstala stejná, byl ale kladen **větší důraz na mentoring** a osobní interakce s původci validovaných technologií v průběhu celého programu VKP. Další změnou implementovanou na základě zpětné vazby z první výzvy bylo intenzivnější přímé zapojení zúčastněných vědců do procesu validace, včetně realizace některých validačních rozhovorů se stakeholdery. I díky tomu se ve druhé výzvě dařilo dodržet stanovený časový rámec a realizace projektů se pohybovala kolem **40 hodin**.

Během realizace 1. výzvy se ukázala nejistota ohledně vhodnosti přihlašovacího formuláře. Proto byl pro druhou výzvu nově nastaven **povinný vstupní konzultační rozhovor**, jehož výsledkem byl **neformální zápis**, který sloužil jako alternativní forma přihlášky. Tento přístup se inspiroval osvědčenou praxí ze služby CONNECT. Zároveň se ukázalo, že už samotná vstupní konzultace měla pro zapojené projekty významný přínos. Pro konzultované projekty ve velmi rané fázi, které nakonec nebyly do programu přijaté, představovala vstupní konzultace možnost získat nezávislou zpětnou vazbu a plnila tak funkci zjednodušené první fáze WHAT programu VKP.

Podpořené projekty a výstupy z 2. výzvy

BTÚ: Spatial Analytics (Valihrach, Žucha)

Projekt vznikl v návaznosti na účast doc. Valihracha ve vzdělávání k podnikavosti vědců "Z laboratoře na trh". V rámci Validace byl zhodnocen komerční potenciál projektu Spatial Analytics pro komercializaci formou spin-off. Během projektu byla navržena a ověřena podoba základního produktu a došlo k propojení s firmou Sotio, která podepsala smlouvu o řešení projektu v hodnotě 200 tisíc Kč. Výstupy z validace byly použity jako podklad k jednání mezi Biotechnologickým ústavem a původci technologie, které na začátku roku 2025 vedly k oficiálnímu založení startupu Carta Genum. V rámci



programu byli řešitelé propojení na investora z oblasti biotechnologií s potenciálním zájmem projekt finančně podpořit.

FBMI: Kurz CŽV pilot dronu (Průcha, Hána)

V projektu byl posuzován komerční potenciál kurzu CŽV „Operátor bezpilotních prostředků v zemědělství a lesnictví“. Na základě analýzy trhu, statistických údajů a osobních rozhovorů byla formulována doporučení pro strategické zaměření kurzu a optimalizaci jeho obsahu. Kurz bude pravděpodobně pilotně realizován v akademickém roce 2025/26.

FBMI: Simulátor střelby na dlouhé vzdálenosti (Veselý, Rubín)

V rámci projektu proběhla 1. fáze programu Validace komerčního potenciálu tréninkového systému pro střelbu na dlouhou vzdálenost. V rámci první fáze projektu byly kromě přehledu trhu provedeny kalkulace rentability systému pro různé cílové skupiny. Vzhledem k nedořešené otázce možných směrů komercializace a potenciálnímu zájmu Armády ČR o předmětnou technologii byl projekt po první fázi ukončen. I na základě podkladů z validace projekt v roce 2025 získal Transferový voucher na dokončení prototypu produktu.

FBMI: Mobilní aplikace pro podporu odvykání (Hána)

Byl srovnáván komerční potenciál mobilní aplikace na podporu odvykání kouření a závislosti na alkoholu. Na základě statistických dat a osobních rozhovorů byly identifikovány tržní příležitosti a cílové skupiny pro obě navrhované varianty mobilní aplikace. Na žádost klienta byla provedena analýza trhu elektronických cigaret, na kterou byl navázán vývoj klíčových funkcí pro zvolené cílové skupiny. Na začátku roku 2025 byla navázána spolupráce se softwarovou firmou, která pracuje na vývoji mobilní aplikace.

NÚDZ: Vizualizace vlivu THC na mozek (Bochin)

Projekt vznikl v návaznosti na účast Mgr. Bochina ve vzdělávání k podnikavosti vědců “Z laboratoře na trh”. V rámci Validace byl konzultován záměr ke komercializaci technologie 3D vizualizace psychoaktivního účinku různých odrůd konopí. Komerencializace v navrhovaném segmentu nebyla doporučena a byl navržen alternativní směr komercializace zobrazovací technologie pro využití v personalizované aplikaci psychofarmak. Po vzájemné dohodě byla validace po první fázi ukončena.

NÚDZ: Úprava mikrobiomu pro prevenci neurodegenerativních onemocnění (Moudrá)

Dr. Moudrá působí v ČR v rámci programu MERIT (projekt SIC podpořený z programu Horizon Europe). Jakou součástí programu jí byla v rámci vzdělávání ke komercializaci nabídnuta možnost zapojit se do programu Validace s projektem "Intervence založená na mikrobiotě u Alzheimerovy choroby: Nový přístup ke zmírnění příznaků". Zájem o produkt v navržené podobě nebyl u zamýšlených cílových skupin potvrzen. Byla zjištěna potřeba silnější edukace o tématu a přizpůsobení produktu cenovým a praktickým požadavkům.

CVŘ: Velkokapacitní akumulace energie

Technologie velkokapacitní akumulace energie na bázi TES vzbudila zájem zejména u tepláren, které potřebují akumulovat velké objemy energie v rámci náhrady uhlí a integrace obnovitelných zdrojů. Oproti bateriovým systémům nabízí vyšší kapacitu, nižší náklady a neomezenou životnost.

3.3 Vyhodnocení zpětné vazby

Předmětem vyhodnocení zpětné vazby bylo všech 13 projektů podpořených v rámci obou výzev pilotu SA III. Začátkem dubna 2025 byli obesláni všichni příjemci podpory on-line dotazníkem



s deseti otázkami vztahujícími se k programu a čtyřmi otázkami k vývoji projektu. V polovině května byla získána zpětná vazba od všech příjemců podpory.

Vysoká spokojenost s průběhem a obsahem validace

Z dotazníkového šetření vyplývá vysoká spokojenost účastníků s nastavením i samotnou realizací podpory. Nastavení programu bylo hodnoceno průměrnou známkou 1,15 na školní škále 1-5 (1 = nejvyšší spokojenost), přičemž 11x obdrželo nejvyšší známku a pouze 2x druhou nejvyšší. Shodně stejně vysokou průměrnou známkou (1,15) obdrželo i naplnění očekávání příjemců programu. Všichni se shodli, že doporučení a obdržené výstupy od SICu byly dostatečně relevantní a prakticky využitelné. V komentářích respondenti vyzdvihují zejména přínos konzultací, které pomohly přehodnotit původní směřování projektů a zaměřit se na realističtější nebo tržněji orientované cíle. Některé týmy dokonce díky validaci získaly první komerční zakázky nebo konkrétní doporučení k navázání spolupráce se zákazníky. Další respondenti ocenili zejména doporučení vedoucí k vytvoření konkrétních realizačních kroků, např. založení konsorcia, vytvoření webových stránek, podání žádosti o finanční podporu nebo spuštění pilotní služby. Většina odpovědí tak svědčí o tom, že program účastníkům přinesl očekávané výstupy a mnohdy i nadstandardní přidanou hodnotu.

Kvalita spolupráce, relevantnost výstupů, reference a doporučení

Dvanáct (92 %) respondentů hodnotilo spolupráci jako dostatečnou vzhledem k časové dotaci. Pouze v jednom případě „nebylo možné beze zbytku dodržet časový harmonogram a patentovou přihlášku bylo možné podat jen díky odloženému termínu dokončení projektu“. V průběhu programu i samotných konzultací nikdo z respondentů nezaznamenal žádné nejasnosti ani nedorozumění, vše bylo hodnoceno jako vyhovující. 92 % vědců proto nemělo ani žádné připomínky a nápady, jak by program mohl lépe fungovat. Jeden účastník by ocenil „intenzivnější komunikaci a více průběžných konzultací v průběhu zpracování analýzy pro případné korekce“.

Respondenti by program VKP doporučili svým kolegům a vědcům s průměrnou známkou 9,77 na škále 1-10 (12x obdržena nejvyšší známka 10, 1x 7). Osm (62 %) příjemců již sdílelo své pozitivní zkušenosti s programem, přičemž šest z nich je sdílelo s někým z výzkumné sféry. Necelých 70 % by program využilo i v případě, pokud by se jednalo o placenou službu, tzn., že by dokázali najít v organizaci prostředky na její financování. Zbylí čtyři respondenti to označili za problematické.

Pět výzkumníků (38 %) by se rádo více iniciativně zapojilo do procesu validace svého projektu, zpravidla skrze více interakcí se SICem, tak i skrze vlastní aktivní oslovení potenciálních zájemců.

Dosavadní výsledky a dopady na další směřování projektů

Na otázku, jakých specifických výsledků se podařilo dosáhnout již v průběhu spolupráce, nebo v přímé návaznosti na dokončený projekt či projektové cíle, respondenti reagovali, že dosáhli prvních měřitelných obchodních úspěchů (zakázky, zákazníci, vouchery), strategických posunů (např. založení firmy), i rozvoje projektů (validace, zpětná vazba, patent). Z odpovědí na otázku, čeho se nepodařilo dosáhnout a proč, několik vědců uvedlo přetrvávající potřeby (např. certifikace, získání dat, klientela) a samozřejmě čas a kapacity uvedli jako nejčastější překážky. Většina respondentů však dosáhla plánovaných cílů, nebo se od nich vědomě a účelně odchýlila.

Z dotazníku dále vyplynulo, že 10 z 13 projektů (83 %) má po absolvování programu jasnou představu o dalším postupu. I ti, kteří si zcela jisti nejsou, uvádějí, že mají minimálně základní rámec, kterým se chtějí řídit – často se jedná o potřebu dalšího strategického vedení či validaci konkrétní obchodní/zákaznické cesty.

Tři čtvrtiny účastníků uvedlo, že jim program otevřel nové možnosti pro další směřování projektu. Někteří získali další podporu od SICu v podobě Transferového vouchery či programu Connect. V několika případech došlo k zásadní revizi projektu – některé týmy zcela opustily původní vizi a přeměrovaly své úsilí jinam, kde vnímají vyšší potenciál a tržní příležitosti.



3.4 Identifikované přínosy programu

Oblast přínosu	Popis
Strategické řízení projektů	Validace často vedla k přehodnocení směřování nebo zaměření.
Komerčializační potenciál	Podpora pomohla odhalit nebo konkretizovat obchodní možnosti.
První kontakty a spolupráce	Některé projekty získaly první klienty nebo partnery.
Konkretizace kroků k realizaci	Respondenti popsali jasné následující kroky (formování konsorcií, založení subjektů, marketing).
Vysoká míra relevance výstupů	Konzultace a doporučení byly hodnoceny jako relevantní a užitečné.

4. Další směřování

Zkušenosti z pilotního ověření programu Validace komerčního potenciálu (VKP) ukázaly na vysokou přidanou hodnotu individuálních konzultací, které byly respondenty opakovaně označeny za nejpřínosnější prvek celého procesu. Pro další rozvoj služby je tedy klíčové zachovat jejich vysokou kvalitu a osobní charakter, a zároveň posílit oblasti, kde byla identifikována potřeba dalšího zlepšení.

Jednou z výzev, která vzešla ze zpětné vazby účastníků, je potřeba silnější opory v datové analytice. Respondenti by ocenili více kvantitativních podkladů – například odhady velikosti trhů, konkurenční srovnání (benchmarking) či analytické výstupy, které by mohly zvýšit přesvědčivost rozhodnutí o komercializaci. Dále se ukázalo jako důležité prohloubit zapojení cílových uživatelů – v některých případech chyběla přímá validace ze strany budoucích zákazníků nebo expertů z aplikační sféry, což by mohlo zvýšit přesnost vyhodnocení tržního potenciálu.

Zásadní roli pro další posun projektů hraje také návazná podpora. Řada týmů dosáhla díky VKP konkrétních výstupů – například prvních komerčních zakázek, formulace realizačních plánů nebo založení právního subjektu. Jejich další rozvoj však často vyžaduje dodatečnou asistenci, ať už ve formě mentoringu, metodické facilitace, finančních nástrojů (např. transferové vouchery) nebo propojení na vhodné partnery a síť.

Dopady programu byly hmatatelné. Devět z třinácti podpořených týmů uvedlo, že se jim díky programu otevřely nové možnosti směřování jejich projektu, a deset týmů má již nyní konkrétní plán dalších kroků. Vysoká míra spokojenosti účastníků – průměrné hodnocení 1,15 na pětibodové škále – spolu s konkrétními výstupy a vzniklými spolupracemi, tvoří silné argumenty pro pokračování a rozšíření programu. Lze tedy doporučit systematické začlenění VKP mezi dlouhodobě nabízené služby SIC s důrazem na udržení vysoké kvality a cílený rozvoj jeho klíčových komponent.

4.1 Zařazení VKP mezi služby SIC

Na základě úspěšného pilotního ověření byla služba Validace komerčního potenciálu (VKP) začleněna do standardní nabídky Středočeského inovačního centra jako specializovaná forma podpory pro výzkumné organizace. Cílem této služby je pomoci výzkumníkům porozumět tržnímu kontextu jejich technologií v časně fázi vývoje a přijímat kvalifikovaná rozhodnutí o jejich dalším směřování. VKP slouží jako účinný nástroj pro posouzení vhodnosti výsledků výzkumu pro komercializaci, transfer technologií nebo navazující aplikovaný výzkum.



Proces validace je veden zkušenými Key Account Manažery SIC, kteří úzce spolupracují s vědeckými týmy a využívají osvědčenou metodiku Innovation Due Diligence (IDD). Ta zahrnuje tři fáze – analýzu podstaty technologie (WHAT), analýzu trhu a zákazníků (WHERE) a návrh komercializační strategie (HOW). V rámci programu je možné využít expertní konzultace, benchmarkingové analýzy i cílené rozhovory se stakeholdery.

Služba je určena zejména pro výzkumné organizace a jejich pracovníky ve Středočeském kraji, kteří chtějí ověřit tržní uplatnitelnost svých výsledků. VKP zároveň přispívá k rozvoji podnikavosti vědců, prohlubuje jejich schopnost pracovat s komerčními aspekty výzkumu a podporuje jejich orientaci v oblasti transferu technologií.

Díky své flexibilitě a individuálnímu přístupu lze službu přizpůsobit konkrétním potřebám projektu – od úvodní orientace až po vytvoření konkrétní strategie pro vstup na trh, navázání partnerství nebo přípravu žádosti o podporu. **VKP tak doplňuje další nástroje podpory SIC, jako jsou transferové vouchery nebo program CONNECT, a posiluje celkový systém inovačních služeb pro vědecko-výzkumný sektor.**

Závěrem lze konstatovat, že program naplnil svůj účel a ve většině případů významně přispěl k posunu projektů účastníků směrem k uplatnění v praxi. Pro další kola lze stavět na jeho silných stránkách a zároveň cíleně posilovat oblasti, kde se objevila konkrétní očekávání ze strany zapojených týmů.