

A stylized, semi-transparent globe is centered in the background of the slide. The globe shows the outlines of continents and is rendered in shades of blue and grey. The left side of the slide has a solid blue vertical bar.

# ERMIS Project

Partner Visit – Eindhoven (Holland)

Νοέμβριος 2011



# ERMIS Project

Περιγραφή της επίσκεψης στο Eindhoven (Ολλανδία)

Παρουσίαση τοπικών βέλτιστων πρακτικών  
περιφερειακής καινοτομίας

Νοέμβριος 2011

Κωνσταντίνος Κούτσικος  
Επίκουρος Καθηγητής  
Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων

Πανεπιστήμιο Αιγαίου,  
Μιχάλειο Κτίριο, Μιχάλων 8,  
Χίος, 82100

T: 22710.35148

F: 22710.35099

W: [www.ba.aegean.gr/kutsikos](http://www.ba.aegean.gr/kutsikos)



## **ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ**

<b>1.</b>	<b>Γενική Περιγραφή</b>	<b>1-1</b>
<b>2.</b>	<b>Πρώτη Ημέρα Επίσκεψης</b>	<b>2-2</b>
	2.1 Creative Conversion Factory (CCF)	2-2
	2.2 United Brains	2-5
<b>3.</b>	<b>Δεύτερη Ημέρα Επίσκεψης</b>	<b>3-8</b>
	3.1 Holst Centre	3-8



## 1. Γενική Περιγραφή. . .

### 1. ΓΕΝΙΚΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ

---

Στα πλαίσια του προγράμματος ERMIS, έγινε η δεύτερη επίσκεψη στους Ολλανδούς εταίρους του έργου, στην πόλη Eindhoven, για την παρουσίαση μίας σειράς βέλτιστων πρακτικών περιφερειακής καινοτομίας που εφαρμόζονται στην περιοχή του Eindhoven.

Η διάρκεια της επίσκεψης ήταν διήμερη και κάθε ημέρα υπήρχε εντατικό πρόγραμμα παρουσιάσεων. Στις παραγράφους που ακολουθούν, γίνεται περιγραφή της κάθε βέλτιστης πρακτικής που παρουσιάστηκε, με βάση τον παρακάτω πίνακα:

<b>Τι είναι</b>	...
<b>Φορέας υλοποίησης</b>	...
<b>Ανάγκες/Προβλήματα</b>	...
<b>Στόχοι</b>	...
<b>Υλοποίηση</b>	...
<b>Παράμετροι επιτυχίας</b>	...
<b>Αξιολόγηση</b>	...
<b>Αξιοποίηση από την Περιφέρεια Β. Αιγαίου</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Πιθανή χρησιμότητα</li><li>• Ευκολία υλοποίησης</li></ul>



## 2. Πρώτη Ημέρα Επίσκεψης. . .

### 2. ΠΡΩΤΗ ΗΜΕΡΑ ΕΠΙΣΚΕΨΗΣ

#### 2.1 CREATIVE CONVERSION FACTORY (CCF)

<i>Τι είναι</i>	Θερμοκοιτίδα επιχειρήσεων
<i>Φορέας υλοποίησης</i>	Innovation Lab, Eindhoven University of Technology
<i>Ανάγκες/Προβλήματα</i>	Υπάρχουν πολλές ιδέες που 'πατεντάρονται' αλλά μένουν εμπορικά αναξιοποίητες
<i>Στόχοι</i>	Η υποστήριξη της διαδικασίας μετατροπής μίας ιδέας που καλύπτεται από ισχυρά πνευματικά δικαιώματα (πατέντες) σε εμπορικό προϊόν ή υπηρεσία
<i>Υλοποίηση</i>	(λεπτομέρειες στο κείμενο που ακολουθεί)
<i>Παράμετροι επιτυχίας</i>	Ιδέες προστατευμένες με πατέντες, συμμετοχή πολλαπλών εταιρών από την αρχή (για marketing, product design, legal, κλπ)
<i>Αξιολόγηση</i>	2 ιδέες έχουν ήδη 'αποφοιτήσει' από το CCF και οδεύουν προς τελική εμπορική εκμετάλευση, 20 ιδέες είναι μέσα στη θερμοκοιτίδα
<i>Αξιοποίηση από την Περιφέρεια Β. Αιγαίου (1-ελάχιστο, 5-μέγιστο)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Πιθανή χρησιμότητα: 5</li> <li>• Ευκολία υλοποίησης: 3</li> </ul>

Το Creative Conversion Factory είναι μία θερμοκοιτίδα επιχειρήσεων ειδικού σκοπού: υποστηρίζει την ανάπτυξη ιδεών οι οποίες καλύπτονται από ισχυρά πνευματικά δικαιώματα (π.χ. πατέντες ευρεσιτεχνίας).

**Ανάγκες/Προβλήματα:** Υπάρχουν πολλές ιδέες με προστατευμένα πνευματικά δικαιώματα, οι ιδιοκτήτες των οποίων δεν ξέρουν ή δεν μπορούν να τις εκμεταλλευτούν εμπορικά.

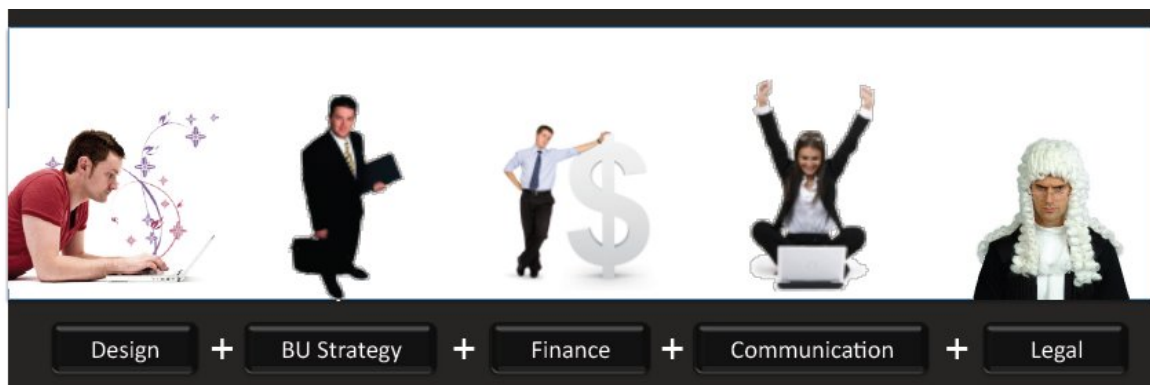
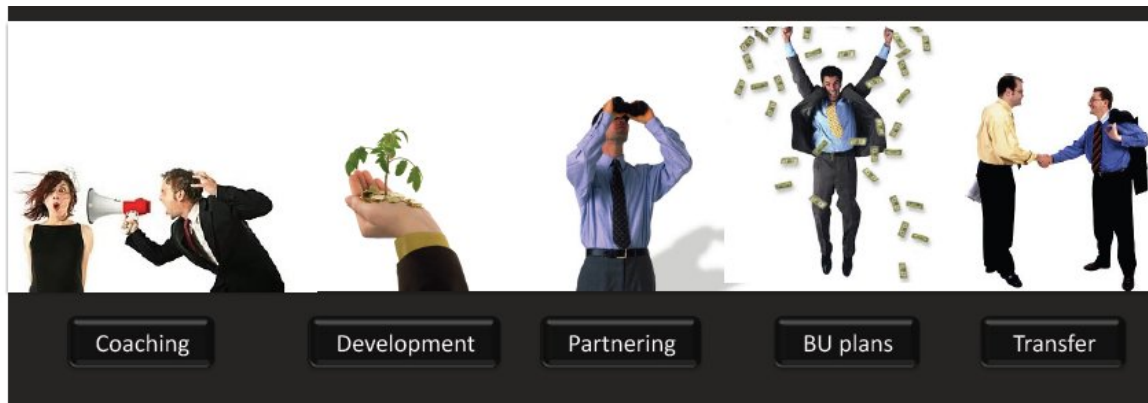
**Στόχοι:** Βασικός στόχος του CCF είναι να διευκολύνει και να επιταχύνει την ανάπτυξη νέων ιδεών (με έμφαση στις ιδέες που σχετίζονται με τεχνολογίες πληροφορικής), προωθώντας τη συνεργασία μεταξύ εταιριών και πανεπιστημίων. Με την επιπλέον απαίτηση οι προς επιλογή ιδέες να προστατεύονται από κατοχυρωμένα πνευματικά δικαιώματα, η Περιφέρεια του Eindhoven αυξάνει την πιθανότητα της καλής απόδοσης των πόρων που επενδύονται στο CCF, προς όφελος της τοπικής οικονομίας.

**Υλοποίηση:** Οποιοσδήποτε μπορεί να ζητήσει την υποστήριξη του CCF στην υλοποίηση μιας 'πατενταρισμένης' ιδέας στο χώρο της πληροφορικής. Οι προτεινόμενες ιδέες αξιολογούνται με βάση μια σειρά κριτηρίων, ένα εκ των οποίων είναι οι συνέργειες που επιτυγχάνονται μεταξύ των οργανισμών που συμμετέχουν στο CCF. Από τη στιγμή που μία ιδέα 'εγκρίνεται' προς ανάπτυξη μέσω του CCF, το πρώτο βήμα είναι η εξακρίβωση

## 2. Πρώτη Ημέρα Επίσκεψης...

του μεγέθους της αγοράς στη οποία θα απευθύνεται το τελικό προϊόν/υπηρεσία. Επιπλέον, γίνεται λεπτομερής αποτίμηση των τεχνολογιών που θα χρειαστούν για την συνολική υλοποίηση της ιδέας.

Σε αυτό το βήμα, ο βασικός ρόλος του CCF είναι ο συντονισμός των εταίρων που θα εμπλακούν στην εμπορική εκμετάλλευση της ιδέας. Αυτό περιλαμβάνει τα παρακάτω:



Η ολοκλήρωση της παραπάνω διαδικασίας γίνεται όταν ωριμάσει η 'επιχειρηματική υπόσταση' της ιδέας έτσι ώστε να είναι έτοιμη για τελική εμπορική πορεία, την οποία αναλαμβάνει να εκτελέσει ένας τρίτος οργανισμός, δηλ.

- Μια καινούρια επιχείρηση, που δημιουργείται για την πλήρη εμπορική εκμετάλλευση της συγκεκριμένης ιδέας
- Ένα (πιθανώς νέο) τμήμα μιας υπάρχουσας επιχείρησης
- Ένα consortium εταιριών που από κοινού θα προχωρήσουν στην πλήρη εμπορική εκμετάλλευση της συγκεκριμένης ιδέας.

Είναι σημαντικό να σημειώσουμε ότι η επιλογή ενός εκ των τριών παραπάνω μορφών 'τελικής εκμετάλλευσης' της ιδέας γίνεται όσο το δυνατόν πιο κοντά στην εκκίνηση της διαδικασίας στο CCF. Ο λόγος είναι ότι έτσι κατευθύνεται καλύτερα η πορεία ωρίμανσης της ιδέας και οι εμπλεκόμενοι εταίροι έχουν από νωρίς εικόνα της πορείας της ιδέας.

## 2. Πρώτη Ημέρα Επίσκεψης...

Σχετικά με τη χρηματοδότηση του CCF, αυτή προέρχεται από πόρους της Περιφέρειας και του Υπουργείου Οικονομικών την Ολλανδίας. Η μακροπρόθεσμη βιωσιμότητά του θα βασιστεί σε έσοδα από τις αποδόσεις στις επενδύσεις που θα κάνει το CCF στις ιδέες που θα οδηγήσει σε εμπορική εκμετάλλευση. Το σχετικό επιχειρηματικό μοντέλο είναι ακόμα στη φάση σχεδιασμού και δεν έχει συγκεκριμενοποιηθεί.

**Παράμετροι επιτυχίας:** Οι παράμετροι επιτυχίας που έχει ορίσει το CCF φαίνονται στον παρακάτω πίνακα, με βαθμολόγηση του βαθμού σπουδαιότητάς τους (1=λιγότερο σημαντικό, 5=πολύ σημαντικό)

Element	1	2	3	4	5
Building a partnership				<input checked="" type="checkbox"/>	
Ensuring contribution from the private sector					<input checked="" type="checkbox"/>
Placing the project into wider policy context			<input checked="" type="checkbox"/>		
Ensuring political support			<input checked="" type="checkbox"/>		
Planning and formulating a proposal			<input checked="" type="checkbox"/>		
Administrative management		<input checked="" type="checkbox"/>			
Externalising management of activities					<input checked="" type="checkbox"/>
Private financial resources				<input checked="" type="checkbox"/>	
Public financial resources				<input checked="" type="checkbox"/>	
Addressing a clear need/demand					
Filling a gap in the innovation infrastructure					<input checked="" type="checkbox"/>

**Αξιολόγηση:** Έχουν ήδη 'αποφοιτήσει' από το CCF 2 ιδέες, οι οποίες οδεύουν προς τελική εμπορική εκμετάλλευση. Μέσα στο CCF αναπτύσσονται αυτή τη στιγμή 20 ιδέες. Τα παρακάτω είναι μερικά από τα βασικά 'lessons learnt' που έχουν προκύψει από την αξιολόγηση που έχει κάνει το ίδιο το CCF για την έως τώρα λειτουργία του.

- Be selective with the focus and program / project(s)
- Finance is important:
  - Arrange in time (to prevent delay and missing the 'window of opportunity')
  - For a sufficient period (to allow the value to grow to a sufficient level)
  - Be aware of the impact of 'external' financial on the created value
- Involve domain experts from the start on:
  - Application domain
  - Business domain
  - Legal domain
  - IP domain
- Involve (potential) launching customer in an early stage
- Arrangements about IP ownership and rights of use must be made before starting (joint) developments:
  - Background: IPR existing prior to start of project or generated during or after the project but outside of the scope of the project
  - Foreground: IPR generated within the scope of the project
- Structural funding is essential [either in the form of subsidies or coming from investors]. The final business model of CCF is still under development.

## 2. Πρώτη Ημέρα Επίσκεψης...

### Αξιοποίηση από την Περιφέρεια Βορείου Αιγαίου (1-ελάχιστο, 5-μέγιστο):

- Πιθανή χρησιμότητα: 5
- Ευκολία υλοποίησης: 3

## 2.2 UNITED BRAINS

<i>Τι είναι</i>	‘Πρώτων βοηθειών’ για μικρομεσαίες επιχειρήσεις: μικρομεσαίες επιχειρήσεις καταθέτουν βασικές ερωτήσεις σχετικές με θέματα που τις απασχολούν σε συγκεκριμένους τομείς (π.χ. μάνατζμεντ, ορισμένα εξειδικευμένα γνωστικά αντικείμενα, κλπ) και το United Brains τις προωθεί σε σχετικούς ειδικούς που παρέχουν απαντήσεις
<i>Φορέας υλοποίησης</i>	Η περιφέρεια του Eindhoven, σε συνεργασία με: Fontys University of Applied Sciences, TNO (independent research organization on competitiveness), Eindhoven University of Technology, και ROC College for Continuing Education
<i>Ανάγκες/Προβλήματα</i>	Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις έχουν στην καθημερινότητά τους πολλές ‘μικρές’ ερωτήσεις για τις οποίες δεν διαθέτουν ούτε το χρόνο ούτε τα χρήματα για να ασχοληθούν. Ταυτόχρονα, οι επιχειρήσεις αυτές αντιλαμβάνονται ότι αν τέτοιου είδους ερωτήσεις μπορούσαν να απαντηθούν, θα μπορούσαν να διευκολυνθούν πολύ στη λειτουργία τους
<i>Στόχοι</i>	Η παροχή μιας δομής συμβουλευτικής συνεργασίας (‘μεσάζων γνώσης’) μεταξύ μικρομεσαίων επιχειρήσεων και οργανισμών γνώσης (κατά κύριο λόγο, τοπικά πανεπιστήμια)
<i>Υλοποίηση</i>	(λεπτομέρειες στο κείμενο που ακολουθεί)
<i>Παράμετροι επιτυχίας</i>	Ελαχιστοποίηση κόστους συμβουλών για μικρομεσαίες επιχειρήσεις, ενεργοποίηση ‘πόρων γνώσης’ (καθηγητές στα τοπικά πανεπιστήμια, μεταπτυχιακοί φοιτητές, υποψήφιοι διδάκτορες)
<i>Αξιολόγηση</i>	Πάνω από 4.000 μικρομεσαίες επιχειρήσεις έχουν βοηθηθεί μέσα από το United Brains. Κάθε χρόνο δίνονται απαντήσεις σε περίπου 800 ερωτήσεις
<i>Αξιοποίηση από την Περιφέρεια Β. Αιγαίου (1-ελάχιστο, 5-μέγιστο)</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Πιθανή χρησιμότητα: 5</li><li>• Ευκολία υλοποίησης: 4</li></ul>

Το United Brains είναι ένας νέος οργανισμός παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών σχετικά υψηλού επιπέδου προς μικρομεσαίες επιχειρήσεις, με σχεδόν μηδενικό κόστος.



## 2. Πρώτη Ημέρα Επίσκεψης...

Είναι προϊόν συνεργασίας της Περιφέρειας, επιχειρηματικών φορέων και τοπικών πανεπιστημίων για την παροχή 'πρώτων βοηθειών' σε βασικά θέματα λειτουργίας μικρομεσαίων επιχειρήσεων (αλλά και ορισμένων εξειδικευμένων αναγκών σε ειδικά γνωστικά αντικείμενα).

**Ανάγκες/Προβλήματα:** Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις της Περιφέρειας έθεταν στους φορείς τους τις ανησυχίες τους σχετικά με:

- Που μπορώ να βρω τις κατάλληλες συμβουλές για καθημερινές αλλά και για ειδικές ανάγκες που έχει η επιχείρησή μου ?
- Ποιος ειδικός μπορεί να με βοηθήσει ?
- Πόσο θα μου κοστίσουν συμβουλές αυτού του είδους, με δεδομένο ότι τα οικονομικά μου περιθώρια είναι γενικά στενά ?
- Μετά από πόσο καιρό θα έχω απαντήσεις στις ερωτήσεις μου ?

**Στόχοι:** Η δημιουργία ενός ενδιάμεσου φορέα, ο σκοπός του οποίου θα είναι να φέρνει σε επαφή μικρομεσαίες επιχειρήσεις και ειδικούς, έτσι ώστε οι δεύτεροι να απαντούν σε ερωτήσεις που θα θέτουν οι πρώτοι. Βασικός στόχος είναι να απαντώνται ΟΛΕΣ οι ερωτήσεις των επιχειρηματιών.

**Υλοποίηση:** Η λειτουργία του United Brains βασίζεται στην εξής διαδικασία:

1. Μια μικρομεσαία επιχείρηση καταθέτει στην United Brains το ερώτημα ή τα ερωτήματα για τα οποία χρειάζεται την παροχή συμβουλών
  - a. Αυτό γίνεται είτε ηλεκτρονικά (στην ιστοσελίδα της United Brains), είτε τηλεφωνικά, είτε σε μία δια ζώσης συνάντηση με τον επιχειρηματία
2. Μέσα σε 1 εβδομάδα, η United Brains έρχεται σε επαφή με τον επιχειρηματία για διευκρινίσεις σχετικά με την ερώτηση
3. Η United Brains ψάχνει να βρει τους κατάλληλους ειδικούς για να παράσχουν απαντήσεις
  - a. Κάθε Τρίτη πρωί συναντώνται οι 12 account managers που προέρχονται από τους εταίρους/συνεργάτες της United Brains
  - b. Φιλτράρουν τις νέες ερωτήσεις και συζητούν την πορεία επίλυσης των παλαιών ερωτήσεων
  - c. Κάθε νέα ερώτηση αποκτά έναν 'problem owner', ο οποίος αρχικά αναζητείται στους οργανισμούς των εταίρων/συνεργατών της United Brains. Αν δεν βρεθεί, τότε η αναζήτηση διευρύνεται (εάν αυτό είναι εφικτό)
4. Η United Brains φέρνει σε επαφή τον ειδικό που μπορεί να απαντήσει την ερώτηση με τον επιχειρηματία

## 2. Πρώτη Ημέρα Επίσκεψης...

- a. Πολλές φορές, οι ειδικοί αυτοί είναι μεταπτυχιακοί φοιτητές. Έτσι, έρχονται σε επαφή με την πραγματική αγορά (εμπλουτίζοντας το βιογραφικό τους) και με επιχειρηματίες που μπορούν αργότερα να τους προσλάβουν.

5. Η πορεία των παραπάνω παρακολουθείται από ηλεκτρονική πλατφόρμα ('κέντρο επιχειρήσεων') και η United Brains φροντίζει ώστε η διαδικασία να κατευθύνεται στην επίλυση της εκάστοτε συγκεκριμένης ερώτησης.

Το κόστος της πρώτης επαφής και γνωριμίας του επιχειρηματία με την United Brains είναι μηδενικό. Επιπλέον, το σύνθημα είναι οι απαντήσεις να προσφέρονται δωρεάν – οι μεταπτυχιακοί φοιτητές που τις παρέχουν έχουν το κίνητρο της αναζήτησης γνώσης. Από εκεί και πέρα, αν η ερώτηση αποδειχθεί περίπλοκη και χρειάζεται να δρομολογηθεί project παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών, τότε αυτό δρομολογείται όπως κάθε άλλο τέτοιο project στην αγορά (με αμοιβές, κλπ).

Παράδειγμα ερώτησης-απάντησης:

**Question from** Berdex Body & Trading BV

"The question concerns the development of an air-handling unit and a new kind of semi-trailer whose walls closed and the space condition control can be **controlled**."

**Answer Fontys**

"First, a study of air and temperature conditions in the trailer. It also takes into account the requirements concerning ventilation in animal transport. Subsequently, a simulation of the system. This option is evaluated prototypes. Then, new measurements and the simulation model is optimized. Using these measurements is presented a draft proposal for a renewed heating or cooling system for the closed livestock transport truck."

**Παράμετροι επιτυχίας:** Η επιτυχία της United Brains έγκειται:

- Στον στόχο να απαντώνται όλες οι ερωτήσεις
- Στην παροχή σχετικά υψηλού επιπέδου συμβουλευτικές υπηρεσίες σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις με συνήθως μηδενικό κόστος για τις επιχειρήσεις
- Στην αξιοποίηση 'πόρων γνώσης' των τοπικών πανεπιστημίων – καθηγητές, μεταπτυχιακοί φοιτητές, υποψήφιοι διδάκτορες.

**Αξιολόγηση:** Πάνω από 4.000 μικρομεσαίες επιχειρήσεις έχουν βοηθηθεί μέσα από το United Brains μέχρι στιγμής. Σε ετήσια βάση, έχει υπολογιστεί ότι εξυπηρετούνται περίπου 800 ερωτήσεις.

**Αξιοποίηση από την Περιφέρεια Βορείου Αιγαίου (1-ελάχιστο, 5-μέγιστο):**

- Πιθανή χρησιμότητα: 5
- Ευκολία υλοποίησης: 4.

**Άλλες πληροφορίες:** Επισυνάπτεται η πλήρης παρουσίαση (σε μορφή POWERPOINT) αυτής της βέλτιστης πρακτικής.

### 3. ΔΕΥΤΕΡΗ ΗΜΕΡΑ ΕΠΙΣΚΕΨΗΣ

#### 3.1 HOLST CENTRE

<i>Τι είναι</i>	Ερευνητικό κέντρο ανοιχτής καινοτομίας (open innovation) που βασίζεται στη συμμετοχή ιδιωτικών και δημόσιων φορέων για την ανάπτυξη καινοτομικών προϊόντων και υπηρεσιών. Με αυτόν τον τρόπο, μοιράζονται τα κόστη και τα οφέλη των πνευματικών δικαιωμάτων που προκύπτουν
<i>Φορέας υλοποίησης</i>	TNO (Ολλανδία), imec (Βέλγιο), Υπουργείο Οικονομικών της Ολλανδίας
<i>Ανάγκες/Προβλήματα</i>	Υψηλό κόστος για ανάπτυξη έρευνας και καινοτομίας σε τεχνολογικούς τομείς
<i>Στόχοι</i>	Εξωστρέφεια τοπικών επιχειρήσεων Συνεισφορά στον στόχο της Περιφέρειας να γίνει διεθνώς αναγνωρισμένη περιφέρεια τεχνολογικής αιχμής
<i>Υλοποίηση</i>	(λεπτομέρειες στο κείμενο που ακολουθεί)
<i>Παράμετροι επιτυχίας</i>	Μακροπρόθεσμη επιτυχία, στελέχωση, αριστεία (με βάση διεθνή standards)
<i>Αξιολόγηση</i>	Έσοδα από συμβουλευτικές υπηρεσίες και σημαντικός αριθμός projects σε τεχνολογίες αιχμής
<i>Αξιοποίηση από την Περιφέρεια Β. Αιγαίου (1-ελάχιστο, 5-μέγιστο)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Πιθανή χρησιμότητα: 3</li> <li>• Ευκολία υλοποίησης: 1</li> </ul>

Πρόκειται για ερευνητικό κέντρο ανοιχτής καινοτομίας (open innovation) το οποίο ασχολείται με στρατηγικούς τομείς που συνεισφέρουν στην ανάπτυξη της περιφέρειας του Eindhoven. Είναι σημαντικό να αναφερθεί ότι οι τομείς αυτοί ενδέχεται να μεταβληθούν στο μέλλον, ανάλογα με τις ανάγκες της αγοράς και τις προτεραιότητες της Περιφέρειας.

Το Holst Centre χρηματοδοτείται κατά 45% από επενδύσεις δημοσίων φορέων, κατά 45% από επενδύσεις ιδιωτικών φορέων και κατά 10% από ευρωπαϊκά προγράμματα.

Ο ρόλος της Philips ήταν σημαντικός στη δημιουργία του Holst Centre και παραμένει ο βασικός υποστηρικτής του. Η Philips ήταν άλλωστε αυτή που προέτρεψε την TNO και την imec να δημιουργήσουν το Holst Centre στο Eindhoven.

**Ανάγκες/Προβλήματα:** Η προώθηση νέων μορφών ανάπτυξης έρευνας και καινοτομίας, με τη συμμετοχή εταιριών και πανεπιστημίων. Βασική ανάγκη είναι η αύξηση της εξωστρέφειας της περιοχής του Eindhoven, με τον προσανατολισμό τοπικών εταιριών σε 'εμπορικούς' τεχνολογικούς τομείς, με ταυτόχρονη προσέλκυση πολυεθνικών εταιριών που ενδιαφέρονται γι' αυτούς τους τομείς.

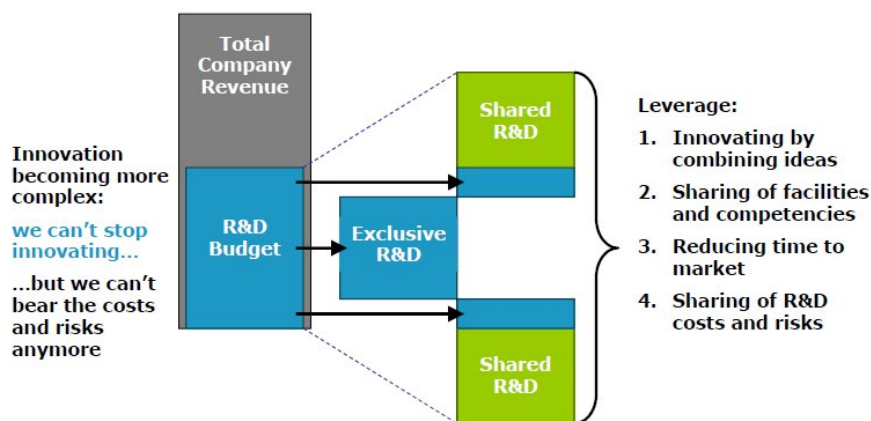
### 3. Δεύτερη Ημέρα Επίσκεψης...

**Στόχοι:** Να είναι ένα από τα πρωτοποριακότερα ερευνητικά κέντρα στους τομείς τεχνολογίας που επιλέγει, συνδυάζοντας τις δυνατότητες των τοπικών και διεθνών εταιριών που συμμετέχουν σε αυτό.

**Υλοποίηση:** Το Holst Center ιδρύθηκε το 2005. Η λειτουργία του βασίζεται στην οργάνωση και υλοποίηση projects στα οποία συμμετέχουν εταιρίες και πανεπιστήμια. Τα εκάστοτε ερευνητικά projects καθορίζονται από το Holst Center και οι εταίροι υπογράφουν συμφωνητικό που τους δίνει πρόσβαση στα ερευνητικά αποτελέσματα του project. Έτσι, οι συμμετέχουσες εταιρίες συνδυάζουν τεχνογνωσία που διαθέτουν, μειώνοντας ταυτόχρονα το κόστος έρευνας και ανάπτυξης νέων προϊόντων και υπηρεσιών. Το κόστος αυτό μειώνεται ακόμα περισσότερο λόγω της συμμετοχής δημόσιων φορέων. Το τελικό αποτέλεσμα είναι η πρόσβαση σε τεχνογνωσία (ουσιαστικά, σε πνευματικά δικαιώματα), στην δημιουργία της οποίας έχουν συμμετάσχει από κοινού οι εμπλεκόμενοι φορείς.

© Holst Centre

### Tackling the R&D costs and risks

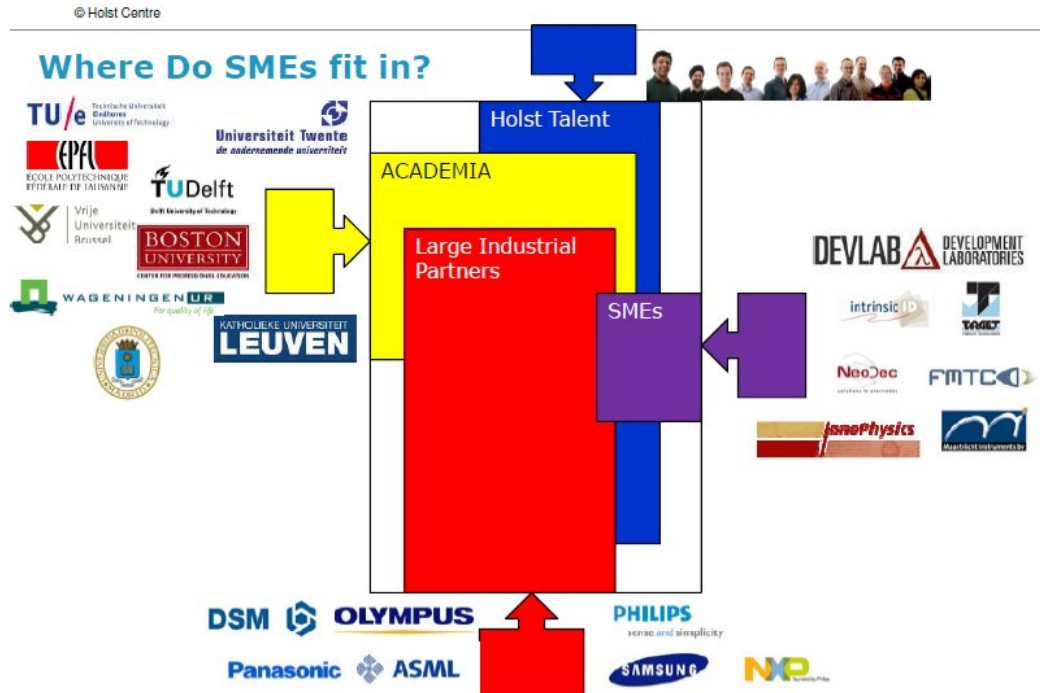


Το Holst Center συνεισφέρει τις εξής κατηγορίες πόρων στα εκάστοτε projects:

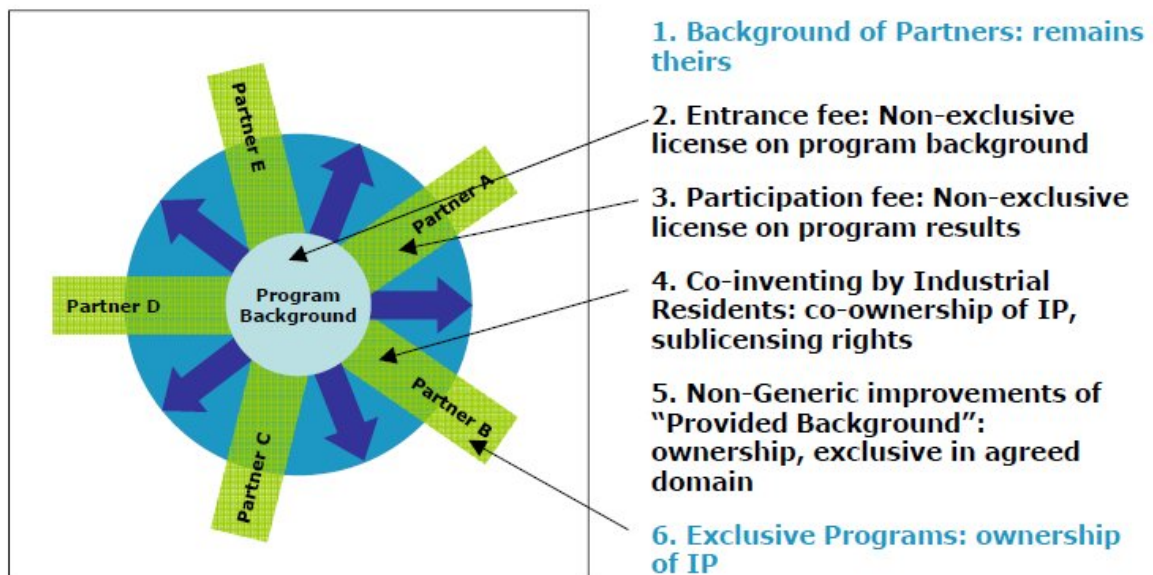
- Εξειδικευμένες εγκαταστάσεις, που σχετίζονται με τους τομείς που ενδιαφέρουν το Holst Center
- Εξειδικευμένο προσωπικό
- Διασυνδέσεις με πανεπιστήμια και ειδικούς ερευνητές.

Το παρακάτω σχήμα περιγράφει τις διασυνδέσεις μεταξύ αυτών των πόρων.

### 3. Δεύτερη Ημέρα Επίσκεψης...



Η συνεργασία του Holst Center με εταιρίες και πανεπιστήμια το βοηθάει να έχει ταυτόχρονα εικόνα των αγορών (εταιρίες) και των καινοτομιών (πανεπιστήμια) που μπορούν να χρησιμοποιηθούν εμπορικά. Σε αυτό το πλαίσιο, τα projects που αναπτύσσονται στο Holst Center στοχεύουν στην τελική προώθηση νέων προϊόντων/υπηρεσιών μετά από 3-10 χρόνια. Το παρακάτω σχήμα περιγράφει το σχετικό μοντέλο λειτουργίας:

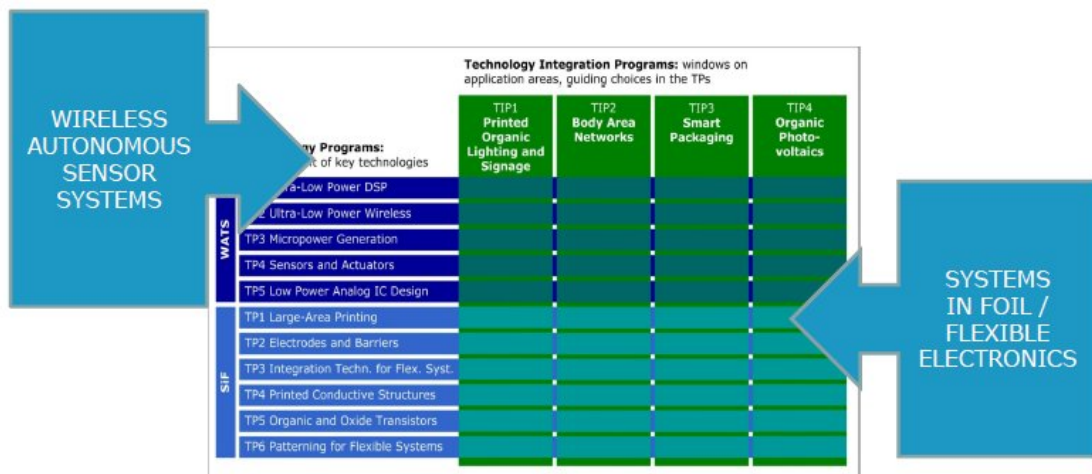


### 3. Δεύτερη Ημέρα Επίσκεψης...

**Παράμετροι επιτυχίας:** Η επιτυχία του Holst Center βασίζεται σε 4 παραμέτρους:

- Αριστεία, με βάση διεθνή standards
- Μακροπρόθεσμος σχεδιασμός και προσήλωση σε έρευνα με μεσο-μακροπρόθεσμα αποτελέσματα
- Συνεισφορά στην τοπική και εθνική οικονομία
- Στελέχωση.

**Αξιολόγηση:** Ένας σημαντικός αριθμός projects είναι σε εξέλιξη, όπως φαίνεται στο παρακάτω σχήμα.



**Αξιοποίηση από την Περιφέρεια Βορείου Αιγαίου (1-ελάχιστο, 5-μέγιστο):**

- Πιθανή χρησιμότητα: 3
- Ευκολία υλοποίησης: 1.

**Άλλες πληροφορίες:** Επισυνάπτεται η πλήρης παρουσίαση (σε μορφή POWERPOINT) αυτής της βέλτιστης πρακτικής.