

Przed spotkaniem zespołu Krakowskiej Rady Przedsiębiorczości w Sano Centre 21.05.2026

Z komunikatu miasta wynika, że Rada ma identyfikować bariery i rekomendować rozwiązania systemowe.

1. „Identyfikowanie barier” – pytania precyzyjne

Rada ma identyfikować obszary wymagające pogłębionych analiz.

- Czy komercjalizacja wyników badań naukowych jest dziś w Krakowie traktowana jako odrębny obszar problemowy, czy „rozpuszcza się” w startupach ogólnych?
- Czy Rada planuje analizę tzw. valley of death między grantem a rynkiem?
- Czy miasto ma dane, ile projektów naukowych nie dochodzi do wdrożenia i dlaczego?

2. „Inicjowanie działań” – pytania o pilotaże

Rada ma inicjować działania promujące przedsiębiorczość.

- Czy Rada widzi możliwość uruchomienia miejskich pilotaży technologicznych?
- Czy miasto może być partnerem testowym dla med-tech?

3. „Rekomendowanie rozwiązań” – pytania systemowe

Rada rekomenduje rozwiązania prezydentowi.

- Jakie rekomendacje Rada widziałaby dziś jako kluczowe dla:
 - startupów akademickich?
 - spin-offów jeszcze bez przychodów?
- Jak rozmawiać o:
 - zasadach współpracy uczelnia/institut–spółka?
 - podejściu do IP?
 - zaangażowaniu naukowców jako founderów?
- Czy Rada może włączyć innowacje Sano jako case-study do prac zespołu zadaniowego? [publikacja mówi, że Prezydium będzie powoływać zespoły zadaniowe]
- Pomoc w znalezieniu partnera pilotażowego? [szpital, spółka miejska, instytucja publiczna]
- Wspólne sformułowanie rekomendacji? [co miasto może zrobić inaczej, żeby kolejne projekty miały łatwiej]

Na TRL 3–4 największą barierą nie jest technologia ani finansowanie, tylko brak dostępu do danych klinicznych i partnerów pilotażowych, którzy są gotowi współpracować *przed* produktem.

- Jak w Krakowie realnie umożliwia się startupom na TRL 3–4 dostęp do danych klinicznych *bez* udawania wdrożenia?
- Czy miasto widzi możliwość stworzenia bezpiecznego, wzorcowego modelu współpracy startupu naukowego ze szpitalem *na etapie TRL 3–4*?
- Co sprawia, że szpitale boją się pilotaży badawczych prowadzonych przez startupy?
- Czy KPT widzi swoją rolę przed komercjalizacją — jako infrastruktura dla translacji badań, a nie akcelerator sprzedaży?