

Krzysztof Rudnicki, 307585, STUP

## S K A L A

Była słowem głównym, które wyciągnąłem ze spotkania Sciencepreneurs' Club #8 "Startup a komercjalizacja projektów badawczych". Chodzi oczywiście o skalowalność startupów jako **najważniejszy** czynnik skłaniający VC do wykupienia lub wsparcia startupu. Wydarzenie odbyło się 21 marca 2024 roku o godzinie 16:15 w Centrum Innowacji PW, Rektorska 4. Zaproszony pan prof. dr hab. inż. Robert Sitnik przedstawiał projekty badawcze, które komercjalizował, komercjalizuje i będzie komercjalizował. Został przedstawiony produkt skanujący sylwetkę policjanta/policjantki i dopasowujący krój munduru w celu zmniejszenia kosztów źle dobranych mundurów oraz 3 projekty aktywne:

1. Smart tracking - do stwierdzania, czy piłka siatkowa wyszła na "aut",
2. Mnemosis - do generowania modeli **4D** z nagrania aktora,
3. Phibox - do motywowania dzieci do ćwiczeń.

A także projekt Wutif, czyli fundusz wspierający startupy wywodzące się z zespołów inżynierskich, szczególnie związanych z Politechniką Warszawską. Podobał mi się przede wszystkim luźny klimat spotkania, dostosowany pod studentów/studentki, na plus zaproszenie ciekawego gościa, osoby, która już coś osiągnęła i ma doświadczenie, którym może się podzielić, i długi czas na zadawanie pytań. Z minusów wymienilibym słaby potencjał networkingowy; większość uczestników wydarzenia to studenci, osoby, które dopiero zaczynają swoją przygodę ze startupami. Ze spotkania wyniosłem, jak oceniać, czy dana osoba przyda się w zespole (zaangażowanie), kiedy sprzedawać rozwiązanie (szybko) i poznałem najważniejszą cechę startupów (skalowalność).