



Innowacyjny
Dolny Śląsk



**DOLNY
ŚLĄSK**

Raport ze spotkania Grupy Roboczej ds. Inteligentnych Specjalizacji

27 PAŹDZIERNIKA 2025

Wykonawca: Aldona Kucner
Q-Aldo Communication



Fundusze Europejskie
dla Dolnego Śląska



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



**DOLNY
ŚLĄSK**

SPIS TREŚCI

SPIS TREŚCI	2
1. WPROWADZENIE I CEL RAPORTU	3
2. UCZESTNICY SPOTKANIA.....	3
3. RAMOWY PRZEBIEG SPOTKANIA.....	4
4. POTRZEBY ROZWOJOWE DOLNOŚLĄSKICH PODMIOTÓW INNOWACYJNYCH	5
5. ROZWÓJ BADAŃ ORAZ TRANSFER WIEDZY MIĘDZY NAUKĄ A GOSPODARKĄ	7
6. INTERNACJONALIZACJA DOLNOŚLĄSKICH PRODUKTÓW I USŁUG	8
7. WNIOSKI	9
8. REKOMENDACJE	9
9. PODSUMOWANIE	10

1. WPROWADZENIE I CEL RAPORTU

W niniejszym raporcie podsumowano przebieg i rekomendacje z 8 spotkania Grupy Roboczej ds. Inteligentnych Specjalizacji Dolnego Śląska, które odbyło się 27 października 2025 w hotelu Mercure we Wrocławiu.

Celem spotkania było wypracowanie rekomendacji dla Samorządu Województwa Dolnośląskiego co do przyszłych projektów na rzecz innowacyjności regionu. Dodatkowo w czasie spotkania uczestnicy wysłuchali prezentacji na temat działalności niektórych z podmiotów należących do Grupy Roboczej oraz zapoznali się z wynikami badań Inteligentnych Specjalizacji Dolnego Śląska.

2. UCZESTNICY SPOTKANIA

W majowym spotkaniu uczestniczyło 37 osób. Były to:

Nazwisko	Imię	Reprezentowany podmiot
Balcerzak	Lucyna	Politechnika Wrocławska
Bartosik	Karolina	Wrocławski Park Technologiczny S.A.
Cendrowski	Jan Jakub	inQUBE Uniwersytecki Inkubator Przedsiębiorczości przy Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu
Dobrowolska - Kaniewska	Helena	Dolnośląska Agencja Współpracy Gospodarczej Sp. z o.o.
Ferenz	Tomasz	Centrum Transferu Technologii INTech Sp. z o.o.
Gawczyński	Jakub	Nanores Sp. z o. o. Sp. k.
Głuchowski	Paweł	Graphene Energy Sp. z o.o.
Górecka	Anna	Politechnika Wrocławska Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości
Graczyk	Andrzej	Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Halupczok-Żyła	Jowita	Dolnośląska Izba Lekarska
Hreniak	Dariusz	Instytut Niskich Temperatur i Badań Strukturalnych Polskiej Akademii Nauk
Jakimiszyn	Agnieszka	Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu
Juzyszyn	Magdalena	Urząd Marszałkowski Województwa Dolnośląskiego
Kucner	Aldona	Q-Aldo Communication
Laskowska	Anna	Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu
Maślińska-Zajac	Agnieszka	Urząd Marszałkowski Województwa Dolnośląskiego
Mąka	Agnieszka	Dolnośląska Agencja Współpracy Gospodarczej Sp. z o.o.
Molasy	Mateusz	Politechnika Wrocławska

Mutor	Natalia	Urząd Marszałkowski Województwa Dolnośląskiego
Naliwajko	Mateusz	Urząd Marszałkowski Województwa Dolnośląskiego
Nowek	Andrzej	QNA Technology S.A
Osiadacz	Jarosław	INNOVA
Płoński	Szymon	Stowarzyszenie Dolnośląska Dolina Wodorowa
Psiuch	Marcin	Dolnośląski Park Innowacji i Nauki S.A.
Rymaszewski	Paweł	Thorium Space S.A.
Sałamacha	Katarzyna	UMWD
Sojka	Jakub	Uniwersytet Medyczny we Wrocławiu
Sońnica	Krzysztof	Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu
Suliga	Arkadiusz	Urząd Marszałkowski Województwa Dolnośląskiego
Surowiak	Alicja	Politechnika Wrocławska
Szczepaniak	Karol	Dolnośląski Fundusz Gospodarczy Sp. z o.o.
Szkop	Rafał	Związek Pracodawców Polska Miedź
Ślęzak	Monika	Sieć Badawcza Łukasiewicz PORT Polski Ośrodek Rozwoju Technologii
Wicińska	Joanna	Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu
Worsa-Kozak	Magdalena	Politechnika Wrocławska
Zajac	Adam	Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Zatoń	Suzana	Kancelaria Radcy Prawnego Suzana Zatoń

Moderację spotkania poprowadziła Aldona Kucner przy wsparciu dr Jarosława Osiadacza.

3. RAMOWY PRZEBIEG SPOTKANIA

Spotkanie przebiegło według następującego harmonogramu:

- 10.00-10.10 – przywitanie – **Magdalena Juzyszyn** – Dyrektor Wydziału Gospodarki Urzędu Marszałkowskiego Województwa Dolnośląskiego
- 10.20- 10.35 – wnioski z diagnozy, monitoringu i ewaluacji inteligentnych specjalizacji Dolnego Śląska - dr **Beata Balica**, Senior Consultant Policy & Research, Ecorys Polska
- 10.35-10.50 - projekt SME Ready for Future (SMERF) – dr inż. **Mateusz Molasy**, Politechnika Wrocławska

- 10.50-11.10 – **Marcin Psiuch**, Wiceprezes Zarządu, Dolnośląski Park Innowacji i Nauki S.A. – oferta DPiN – spotkania, Noc Innowacji
- 11.10-11.30 (10 min) - **Szymon Płoński** – Prezes Zarządu, Stowarzyszenie Dolnośląska Dolina Wodorowa
- 11.30 – 11.50 (10 minut) - **Andrzej Nowek** – Manager ds. Rozwoju Biznesu, QNA Technology S.A

11.50 - 12.15 – przerwa

- 12.15 – 13.15 – potrzeby grup podmiotów w kontekście zadań do projektu Innowacyjny Dolny Śląsk 2.0 - praca przy stolikach tematycznych:
 - Potrzeby rozwojowe dolnośląskich podmiotów innowacyjnych
 - Rozwój badań oraz transfer wiedzy pomiędzy nauką i gospodarką
 - Internacjonalizacja dolnośląskich produktów i usług
- 13.15 – 13.50 – omówienie wyników, dyskusja, doprecyzowania, wnioski – Aldona Kucner, Moderator
- 13.50 – 15.00 - networking

Po zakończeniu części prezentacyjnej i przerwie uczestnicy zostali poproszeni o zajęcia miejsca przy wybranych przez siebie stolikach tematycznych i podjęcie dyskusji na temat wzmacniania potencjału innowacyjnego Dolnego Śląska.

Uczestnicy zostali poinformowani, że w trakcie dyskusji mogą swobodnie przemieszczać się między stolikami i brać udział w więcej niż jednej dyskusji.

Po zakończeniu rozmów stolikowych, każda z grup zaprezentowała wyniki swoich prac, pozostali zaś zostali zaproszeni do ich komentowania i uzupełniania.

Poniżej przedstawiono wyniki poszczególnych dyskusji.

4. POTRZEBY ROZWOJOWE DOLNOŚLĄSKICH PODMIOTÓW INNOWACYJNYCH

W jaki sposób Samorząd powinien wspierać przedsiębiorstwa, jednostki naukowe i B+R oraz instytucje otoczenia biznesu w rozwoju (szczególnie opartym o innowacje)?

Pytania:

- Czego potrzeba, by wzmocnić innowacyjność dolnośląskich podmiotów?
- Czego potrzeba, by skrócić czas prac nad innowacją i zwiększyć szansę jej komercyjnego sukcesu?
- Jak działać, aby na Dolnym Śląsku powstawało więcej start-upów i spin-offów?
- Jak wzmocnić promocję i sprzedaż oferty dolnośląskich podmiotów?
- Jakiej wiedzy / umiejętności potrzeba dolnośląskim podmiotom, by działać lepiej?
- Jak wzmacniać współpracę między dolnośląskimi podmiotami?
- Jak wzmacniać współpracę podmiotów w obrębie branż/specjalizacji? Jak tworzyć efekt skali, aby konkurować na rynku Europy i świata?
- W jaki sposób organizować Proces Przedsiębiorczego Odkrywania w kolejnych latach, aby przynosił jak najwięcej korzyści poszczególnym podmiotom i całemu województwu?
- Jak lepiej wykorzystywać kanały informacyjne/profile w mediach (innowacje.dolnyslask.pl, Facebook, Instagram, LinkedIn)?

Rekomendacje wypracowanie podczas dyskusji:

Rekomendowane zmiany w polityce finansowania innowacji, w tym:

- Dedykowane program wsparcia dla przedsięwzięć innowacyjnych o wysokim stopniu ryzyka
- Zrezygnowanie z reguły aplikowania o środki „kto pierwszy ten lepszy” na rzecz wyłaniania przez ekspertów merytorycznych projektów o największym potencjale
- Wdrożenie długoterminowej perspektywy przy kryteriach oceny innowacji/technologii oraz opracowywanie Business Technology Roadmaps
- Finansowanie z zamówień publicznych zamawianych innowacji na rzecz szpitali, urzędów, firm państwowych (publikacja giełdy potrzeb).
- Finansowanie mniejszych projektów, co umożliwi aplikowanie ze strony MŚP
- Mniej skomplikowane systemy oceny projektów
- Wprowadzenie mechanizmów preselekcji

Rekomendowane formy wsparcia na rzecz innowacyjności regionu:

- Uruchomienie programów mentoringowych dla ludzi młodych (szczególnie studentów), aby przez spotkania z biznesem uczyli się przedsiębiorczości, budowania modeli biznesowych, zarządzania finansami.
- Zbudowania oferty kursów na temat innowacyjności dla studentów uczelni wrocławskich i dla biznesu.
- Stworzenie mechanizmu przeglądu obecnych wydarzeń, które dotyczą innowacyjności. Takie informacje są umieszczane w rozmaitych kanałach poszczególnych firm i instytucji, brakuje jednak narzędzia, które zbierałoby je w jednym miejscu.
- Organizacja spotkań branżowych/klastrowych poświęconych wymianie doświadczeń, budowaniu łańcuchów dostaw.
- Organizacja dolnośląskich stoisk na krajowych i zagranicznych imprezach targowych, z których korzystać mogłyby przede wszystkim MŚP i uczelnie wyższe. Dołożenie spotkań match-makingowych do takich imprez.
- Opracowanie interdyscyplinarnego „studium” dla naukowców/doktorantów ukierunkowanego m.in. na komercjalizację innowacji, współpracę z inwestorami.
- Wsparcie uczelni dolnośląskich w wypracowaniu efektywnego modelu/mechanizmu na rzecz powstawania spin-offów i komercjalizacji pomysłów pochodzących z uczelni.

5. ROZWÓJ BADAŃ ORAZ TRANSFER WIEDZY MIĘDZY NAUKĄ A GOSPODARKĄ

W jaki sposób Samorząd powinien wspierać współpracę między nauką i gospodarką, jak powinien stymulować prace B+R w regionie?

Pytania:

- Czego potrzeba, by wzmocnić wiedzę uczelni i podmiotów B+R o potrzebach przedsiębiorstw?
- W jaki sposób należy wzmacniać świadomość oferty uczelni i podmiotów B+R wobec przedsiębiorstw? Jak promować wiedzę o możliwych zastosowaniach rozwiązań/technologii opracowanych w jednostkach naukowych?
- Jakie wspólne projekty powinniśmy realizować w regionie, by umożliwiać współpracę nauki i biznesu?
- Jak skracać i upraszczać proces znajdowania odpowiedniego partnera oraz realizacji wspólnych działań?
- Jakich badań potrzeba na Dolnym Śląsku, by tworzyć łańcuchy wartości na rzecz powstawania i komercjalizacji innowacyjnych produktów i usług?
- Jak wzmacniać przedsiębiorczość akademicką i powstawanie przedsiębiorstw komercjalizujących wyniki prac B+R?
- W jaki sposób organizować Proces Przedsiębiorczego Odkrywania w kolejnych latach, aby wzmacniał współpracę nauki i biznesu?
- Jak lepiej wykorzystywać kanały informacyjne/profile w mediach (innowacje.dolnyslask.pl, Facebook, Instagram, LinkedIn)?

Grupa wypracowała następujące rekomendacje:

1. Przedmiotem oferty uczelni powinny być kompetencje i posiadania biegłość w rozwiązywaniu problemów z jakiegoś obszaru, które zdobyte zostały przy okazji konkretnego programu badawczego, nie zaś (jak dziś) uzyskane wyniki w takim programie. Uczelnie powinny się chwalić swoimi możliwościami rozwiązywania problemów.
2. Nie potrzeba nowych stron z nową zawartością, potrzebny jest hub informacyjny, integrujący zawartość już istniejących źródeł, ułatwiający poruszanie się po nich, wyszukiwanie. Powinno być też to miejsce promocji. Można szerzej wykorzystywać stronę Innowacyjny Dolny Śląsk.
3. Istnieją interesujące narzędzia w domenie publicznej (rezultaty projektu Interreg), które mogą służyć do tworzenia map synergii i wyszukiwania komplementarnych kompetencji i zainteresowań, jak np. Synergy Profiling Tool [synpro.e-science.pl]
4. Punktem wyjścia do współpracy w tak ryzykownym obszarze jak badania i innowacje jest zaufanie do partnera. Zaufanie buduje się w oparciu o kontakty personalne. Kluczem do inicjacji bądź intensyfikacji współpracy jest stworzenie miejsca / platformy, gdzie takie kontakty można nawiązać. Budowa zaufania zaczyna się od potwierdzonych historii sukcesu (*success stories*).
5. Bezproblemowość negocjacji i przygotowania współpracy wynika ze znajomości zasad i reguł współpracy (formalna strona zarządzania i dostępu do wiedzy, własności rezultatów,

finansowania, współdzielenia ryzyka, itd.). Wymaga to wzmacniania kompetencji obu stron, a dla strony naukowej także budowy kompetencji w obszarze przedsiębiorczości.

6. Niedoceniając rolę w budowie innowacyjnej gospodarki pełnią start-up'y. Tam następuje pierwsze wdrożenia i próby praktycznego zastosowania modelu biznesowego.
7. Najniebezpieczniejszym momentem w rozwoju przedsiębiorstw innowacyjnych jest tzw. „dolina śmierci”. Finansowanie publiczne, w tym fundusze zarządzane przez Samorząd Województwa, w szczególności powinny dotyczyć finansowania tego etapu czyli akceleracji, kiedy to niezbędne jest wykonanie „proof of concept”. Zaangażowanie renomowanych podmiotów prywatnych mogłoby być zrealizowane w trybie konkursowym PZP.

6. INTERNACJONALIZACJA DOLNOŚLĄSKICH PRODUKTÓW I USŁUG

W jaki sposób Samorząd powinien wspierać promocję i sprzedaż dolnośląskich innowacji na rynkach międzynarodowych?

Pytania:

- Jak wzmacniać obecność dolnośląskich podmiotów i ich ofert w międzynarodowych projektach organizowanych przez Unię Europejską?
- Jak najlepiej wykorzystywać takie formy promocji, jak wizyty studyjne, targi międzynarodowe, misje gospodarcze itp.?
- Jak wzmacniać współpracę dolnośląskich podmiotów na rzecz wspólnych projektów eksportowych?
- Jakiej wiedzy o rynkach zagranicznych potrzeba, aby zachęcić dolnośląskie podmioty do internacjonalizacji swojej działalności?
- Jak lepiej wykorzystywać kanały informacyjne/profile w mediach (innowacje.dolnyslask.pl, Facebook, Instagram, LinkedIn)?

Rekomendacje wypracowane podczas dyskusji:

Wsparcie organizacji przygotowujących się do udziału w wydarzeniach na rzecz współpracy międzynarodowej:

- Narzędzia wspierające przygotowanie do wydarzenia: konsultacje/mentoring merytoryczny, pomoc w przygotowaniu materiałów informacyjnych. Wartościowym rozwiązaniem byłoby powołanie przy UMWD specjalisty/agenta, który pomagałby poszczególnym dobrze przygotować się do działań na rzecz internacjonalizacji.
- Organizacja warsztatów z zakresu pitch deck, rozpoznania rozmówcy i dostosowania przekazu do jego specyfiki (znawca tematu, sprzedawca, technolog)

Rozwój kompetencji na rzecz współpracy międzynarodowej:

- Lessons learnt – organizacja spotkań uczestników po zakończeniu danego wydarzenia, dzielenie się doświadczeniami, najlepszymi praktykami. Branżowe stoliki (dyskusja między organizacjami o doświadczeniach)

- Organizacja wizyt studyjnych u potencjalnego klienta. Mogą to być wizyty kilku podmiotów jednocześnie.
- Wcześniejsza ankieta/pytanie MŚP jako uczestników misji, gdzie i kogo odwiedzać (lista marzeń -wymarzonych klientów).
- Uproszczenie procedur (języka) przy kontakcie z MŚP w sprawie wsparcia internacjonalizacji, np. proste pytania o wymarzone/preferowane targi czy misje zagraniczne.
- Media społecznościowe jako idealne kanały do motywowania uczestników (głównie MSP), gdzie można anonsować wydarzenia związane z internacjonalizacją, pokazywać przykłady sukcesów przedsiębiorstw.
- Dywersyfikacja kanałów informacji na temat organizowanych warsztatów, wizyt studyjnych, form wsparcia.

7. WNIOSKI

Przedmiotem dyskusji były inicjatywy, które powinny znaleźć się w kolejnych, projektowanych dopiero, programach wsparcia dolnośląskiego środowiska innowacji.

Wspólnym mianownikiem wielu z powyższych rekomendacji jest poprawa komunikacji zarówno w odniesieniu do tego, jakie programy i formy wsparcia realizuje samorząd województwa, jak i w obszarze możliwości poszczególnych podmiotów w regionie.

Powtarzającą się rekomendacją była także potrzeba stworzenia mechanizmu wzajemnego poznawania i uczenia się, budowania zaufania i podwalin przyszłych konsorcjów.

Wybrzmiała potrzeba włączania do tego typu spotkań środowisk start-upowych.

8. REKOMENDACJE

- Rekomenduje się, aby przed opracowaniem wytycznych do nowych programów, pogłębić niektóre z rekomendowanych działań dedykowaną ankietą. Taka ankieta może dotyczyć np. tematyki kursów dla środowiska innowacyjnego; preferencji co do organizacji wizyt studyjnych, krajowych czy zagranicznych instytucji których modele działania mogą służyć jako dobra praktyka w radzeniu sobie z wyzwaniami „doliny śmierci” itp.
- Rekomenduje się organizację odrębnego spotkania dotyczącego wypracowania rekomendacji co do form przyszłych konkursów (procedur naboru i oceny, języka itp.). Podczas takiego spotkania można by także zebrać najlepsze praktyki z innych projektów dofinansowujących prace nad innowacjami.
- Rekomenduje się, aby jedno ze spotkań poświęcić projektom Programu Ramowego Unii Europejskiej Horyzont Europa, podczas którego prócz zasad aplikowania, uczestnicy mogliby podzielić się własnym doświadczeniem oraz znaleźć chętnych do budowania partnerstw.
- Rekomenduje się zorganizowanie odrębnego spotkania dla osób, które reprezentują uczelnie i instytuty badawcze w kontaktach z biznesem, w celu podzielenia się najlepszymi praktykami i

wypracowania wspólnych rozwiązań co do metod promocji oferty uczelni i upraszczania współpracy z przedsiębiorstwami. Podczas spotkania uczestnicy mogliby również podjąć się opracowania modelu na wspólne ofertowanie złożonych prac dla biznesu.

- Rekomenduje się zorganizowania spotkania on-line z zagranicznym instytutem badawczym, który może pochwalić się wysoką skutecznością we współpracy z biznesem, podczas którego przedstawiono by ich model działania, doświadczenia w budowaniu efektywnej współpracy itp.
- Z uwagi na powtarzającą się potrzebę ułatwienia dostępu do wiedzy o potencjale i doświadczeniu innych organizacji w regionie, rekomenduje się kontynuację prac nad dedykowanym ku temu agentem AI, które zostały rozpoczęte w maju br.
- Z uwagi na deklarowane zainteresowanie działaniami innych i wysokie znaczenie budowania zaufania, rekomenduje się, aby podczas kolejnych spotkań kolejni członkowie Grupy Roboczej mogli prezentować charakterystykę swoich organizacji, a po spotkaniach włączyć element match-makingowy. Jednocześnie sugeruje się, aby prelekcja na temat danej organizacji trwała 15-20 minut włączając w to czas na pytania.
- Rekomenduje się organizację spotkań dla węższych obszarów tematycznych i dopraszanie do nich także wyspecjalizowanych podmiotów, które nie są członkami Grupy Roboczej. W takich spotkaniach mogliby brać udział także: start-upy doktoranci i studenci kończący kierunki związane z daną tematyką.
- W celu poprawienia frekwencji oraz zapraszania organizacji spoza Grupy Roboczej rekomenduje się wcześniejsze opracowanie kalendarium spotkań, tak by zainteresowani otrzymywali informację o nich na minimum kwartał przed wydarzeniem.

9. PODSUMOWANIE

Część z rekomendacji wypracowanych podczas tego spotkania pokrywała się z tymi, które opracowano przed rokiem, kiedy rozpoczynano ten cykl Procesu Przedsiębiorczego Odkrywania. Niektóre z nich są nadal aktualne, ale część została już zrealizowana (np. co do wykorzystania platformy innowacyjny.dolnyslask.pl). Może to oznaczać, że należy wzmocnić komunikację co do zrealizowanych działań oraz ich efektów.

Obecne spotkanie cieszyło się mniejszym zainteresowaniem, szczególnie u przedsiębiorstw co sprawiło, że wypracowane rekomendacje kładły większy nacisk na potrzeby uczelni i instytucji otoczenia biznesu. Warto zwrócić się z pytaniem do członków Grupy Roboczej, co jest przyczyną spadku zainteresowania i jaka forma, tematyka i zakres czasowy spotkań byłaby dla nich odpowiednia.

Dyskusje podczas przerw kawowych pokazują, że walor networkingowy takich spotkań jest niezwykle istotny. Warto go wzmocnić celowanymi działaniami match-makingowymi zarówno w formie stacjonarnej, jak i zdalnej.