



TÜBİTAK

TÜSSİDE

Kümelerde İnovasyon Yönetimi



Bu Proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
Ticaret Bakanlığı tarafından desteklenmektedir.



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
EKONOMİ BAKANLIĞI



KOBİ İşbirliği ve Kümelenme Projesi

İnovasyon;
katma değer oluşturmak amacıyla
yeni



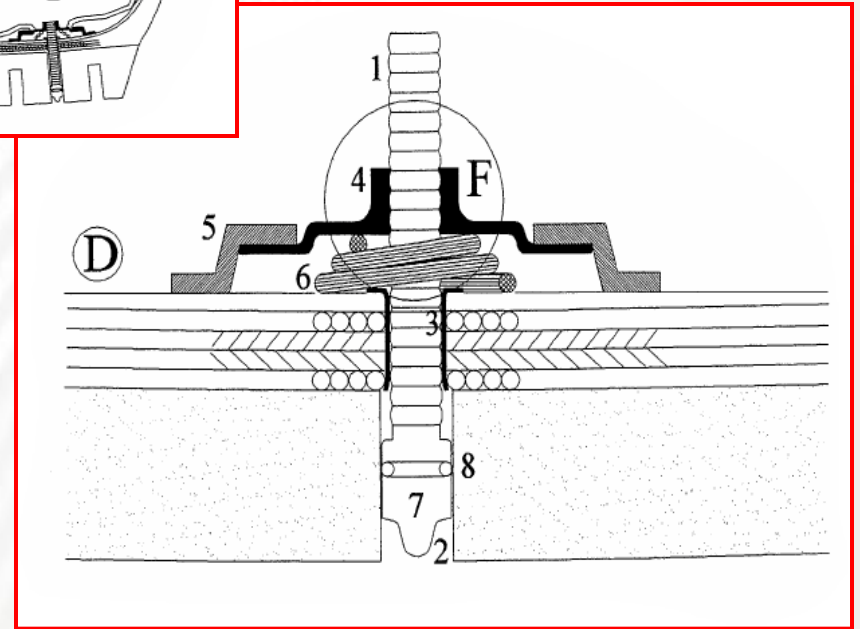
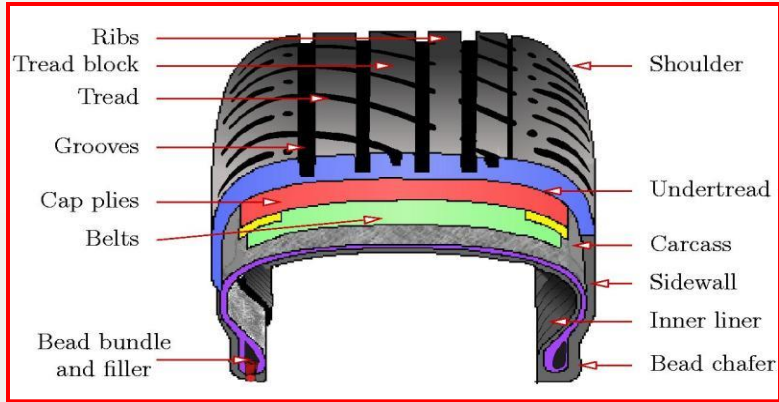
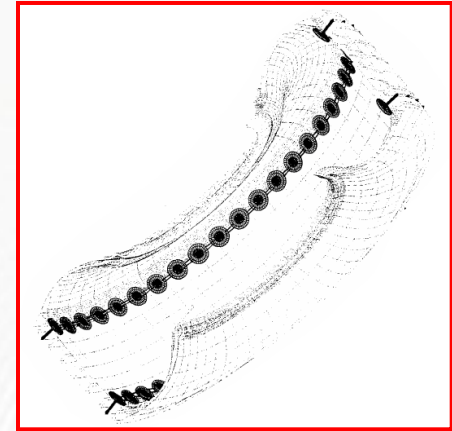
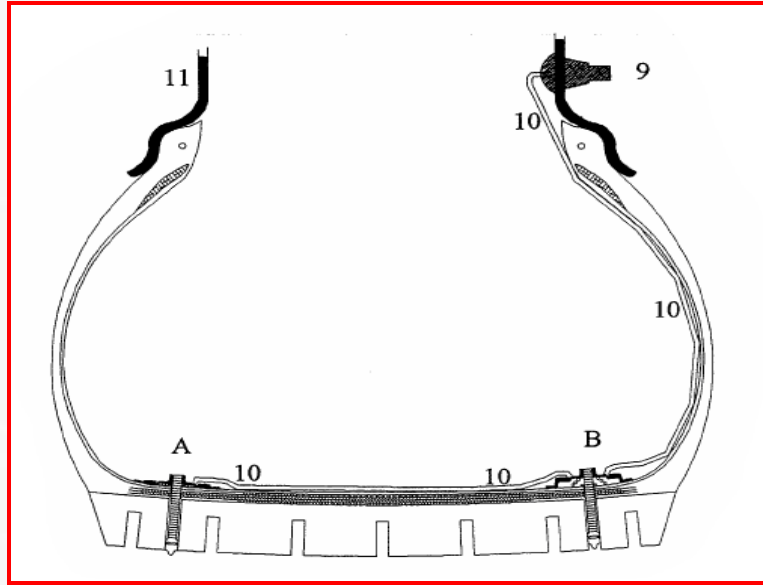
- ürün,
- hizmet,
- süreç,
- iş modeli,

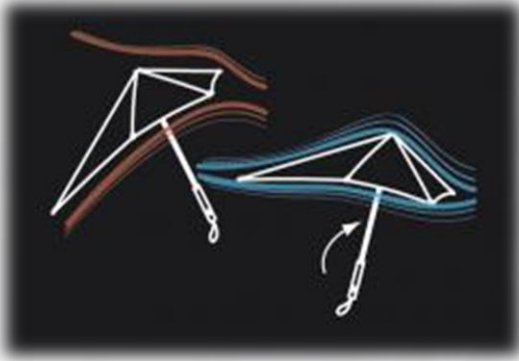
fikirlerinin **uygulama**ya konulmasıdır.

Mucit:
Mehmet ARIKAN

Patent Başvuru No:
TR 1999 1550

Buluş Başlığı:
Otomatik Çivili Oto Lastiği



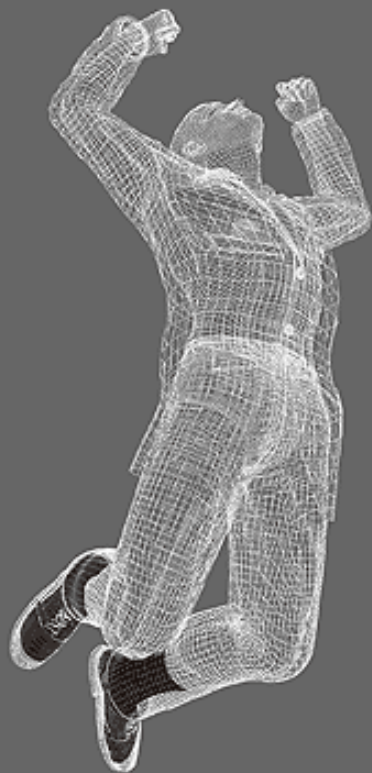




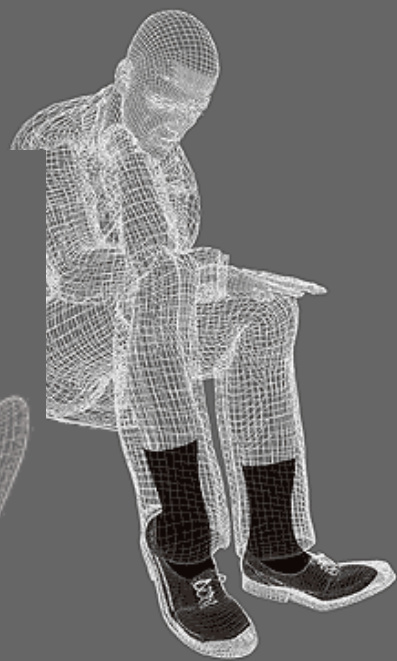
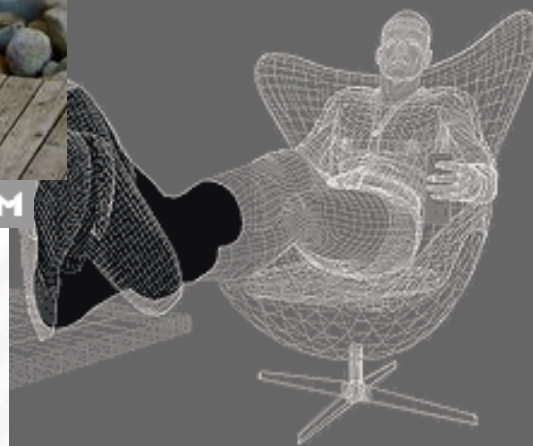


Renova





BLACKSOCKS.COM





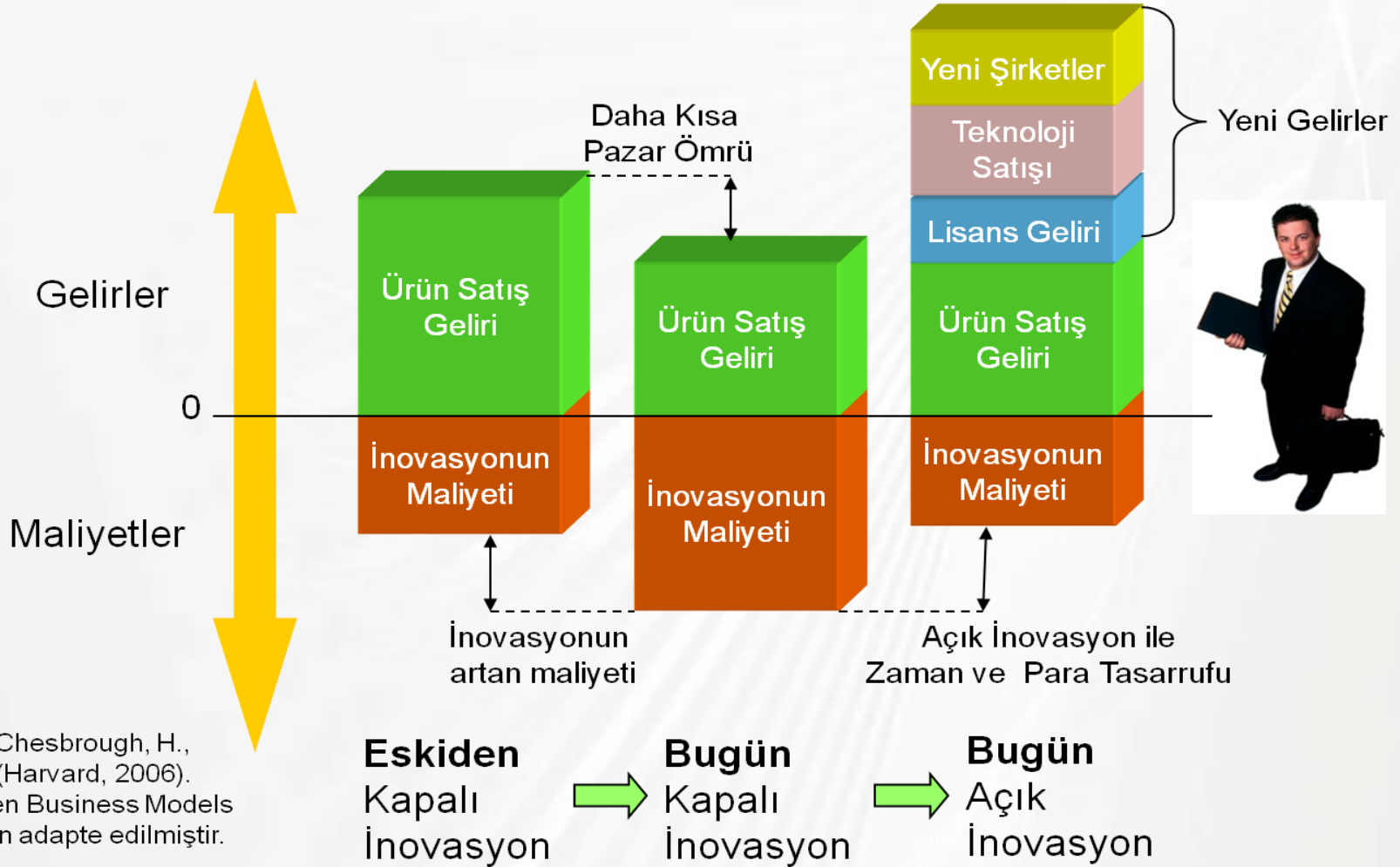
her hafta yeni bir deneyim





İNNOVASYON SÜRECİ





Chesbrough, H.,
(Harvard, 2006).
Open Business Models
'den adapte edilmiştir.

Kapalı inovasyon prensipleri	Açık inovasyon prensipleri
Firmamız en yetenekli insanlarla çalışır	Tüm yetenekli insanları bizim firmamızda çalışmaz. Gerek firmamızda, gerek firmamızın dışındaki yetenekli işgücü ile çalışmalıyız
Ar-ge'den kar edebilmek için icat etmeliyiz, geliştirmeliyiz ve kendimize maletmeliyiz	Firma dışında yapılan Ar-Ge'nin önemli bir değeri vardır; bünyede yapılan Ar-Ge ise, dışarıdaki değerden yararlanmalıdır
Firma, yarattığı yenilikçi değeri pazara ilk sunan firma olmalıdır	Pazarda ilk olmaktan çok iyi bir iş modeli geliştirmek önemlidir
Sektördeki en iyi ve en çok fikri üreten kurum kazançlı çıkar	Dışarıda ve içerideki en iyi fikirlerden yararlanmasını bildiğimiz takdirde firmamız kazançlı çıkacaktır
Inovasyon süreçlerimizi kontrol etmeliyiz. Böylece rakiplerimiz fikirlerimizden yararlanıp kar edemezler	Inovasyon proseslerimizi diğer kurumların/firmaların kullanmasından kar etmeliyiz; aynı zamanda, eğer iş modelimizi daha iyiye taşıyacaksa diğer kurumların/firmaların fikri mülkiyet haklarını satın almalıyız.



Müşteri Değeri =



Faydalar

•Köşeli kutu tasarımı ile ergonomi



•El tutamağı ile kullanım kolaylığı



•Vidalı kapak ile ürünün hava almaması ve sonraki kullanımlar için özelliğini koruması



•Vidalı kapak ile kutuyu açmak için tornavida vb aletlere ihtiyaç olmaması



•Yeni ağızlık ile boyanın etrafa ve kutunun kenarlarına bulaşmadan dökülebilmesi



-

Fiyat

•Aynı hacimde daha fazla boya depolayabilme, nakliye ve depolama maliyetlerinde düşüş



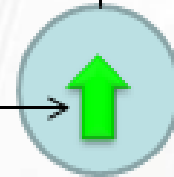
•Yeni kalıp maliyeti
•daha fazla hammadde kullanma gerekliliği





Temel Hedef:
Para Kazanmak

Müşteri Değeri = **Faydalar** – **Fiyat**



Hedefe Ulaşmak için Gerekli Araçlar:

- İnovasyon
- Kümellenme

BULUŞ

Bir probleme yeni bir teknik çözüm getirilmesi veya bir işin gerçekleştirilmesi için önerilen yeni metotlar ya da yeni ürünler.



PATENT

Bir buluşun kullanımı için sahibine belirli bir süre ile tanınan tekel hakkıdır ve bu hakkı gösteren belgenin adıdır.



İnovasyon – Patent İlişkisi

İnovasyon Süreci

İşlev

Strateji

fikir

konsept

prototip

ürün

Piyasaya çıkış

izleme
rakipler + teknoloji

- esinlenme, yeni fikirler üretme,
- Teknik çözümler (nasıl?)
- piyasa bilgisi (kim?)
- stratejik bilgiler
(lisansla <-> kendin geliştir)

koruma

koruma

izleme
rakipler + teknoloji

Teknik bilginin geliştirilmesi

Başkalarının geliştirdiği bilginin kullanımı

Hak ihlallerinin önlenmesi

Ar-Ge için yapılan maliyetin gelire dönüşmesi



PATENTLER ULUSALDIR !

**HER PATENT SADECE ALINDIĞI ÜLKENİN
SINIRLARI İÇİNDE GEÇERLİDİR..!**

hezarfen

Medikal Ankara Projesi

KOBİ'leri Yeniliğe Taşıyan Proje

hezarfen 

- 2007 – Ankara Pilot Uygulaması (Ostim +İvedik OSB)
- 2008 – Ankara (Sincan OSB)
- 2009 – Konya
- 2010 – Gaziantep
- 2011 – Kocaeli
- 2012 – Ankara Medikal Sektörü**
- 2013 - Kayseri

- Sanayi Strateji Belgesi (2011 – 2014)
- KOBİ Eylem Planı (2011 – 2013)

hezarfen

Medikal Ankara Projesi
KOBİ'leri Yeniliğe Taşyan Proje

**KOBİ'lere,
inovasyon yönetimi ve
uluslararasılaşma
kapasitelerini
geliştirmek için
sayısız fırsat...**

Kıyaslama	
Inovasyon Projesi Analizi	
Patent Araştırması	
Uygulamalı Eğitimler	
Inovasyon Planı	
Eşleştirme	
Ulusal Seminer	
Uluslararası Konferans	

Etkinlikler

10 Nisan 2012	Proje Açılış Semineri
03 Mayıs 2012	Medikal Sektöründe Yenilikçilik Eğitimi 1: İnovasyon ve Sosyal Haklar Yönetimi Eğitimi 2:
17 Mayıs 2012	Patent ve Patent Veritabanları Eğitimi 2:
21 Mayıs 2012	Ar-Ge Destekleri ve Başvuru Hazırlama
18 Ekim 2012	Uluslararası Konferans: Medikal Sektöründe Ortaklaşa Rekabet Stratejileri ve Uluslararasılaşma Eğitimi 1: Eğitim 2:
18 Ekim 2012	

Danışmanlık Modülleri

20 Nisan - 04 Mayıs 2012	Inovasyon Kapasitesinin Ölçülmesi ve Kuvvetlendirme
14 Mayıs - 18 Mayıs 2012	Inovasyon Projesi Seçimi
21 Mayıs - 08 Haziran 2012	Teknoloji Bilimsel Durumu Raporu (State of the art search)
11 Haziran - 18 Haziran 2012	Inovasyon Yol Haritasının Kurgulanması

Yer

Türk Patent Enstitüsü

Detaylı Bilgi

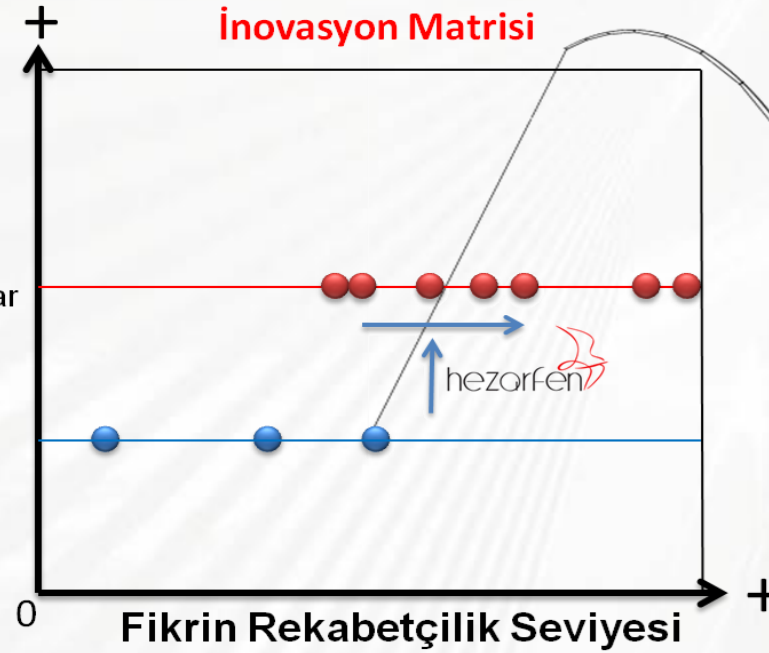
0312 303 13 53 / 0312 303 14 93

<http://hezarfenmedikal.tpe.gov.tr>

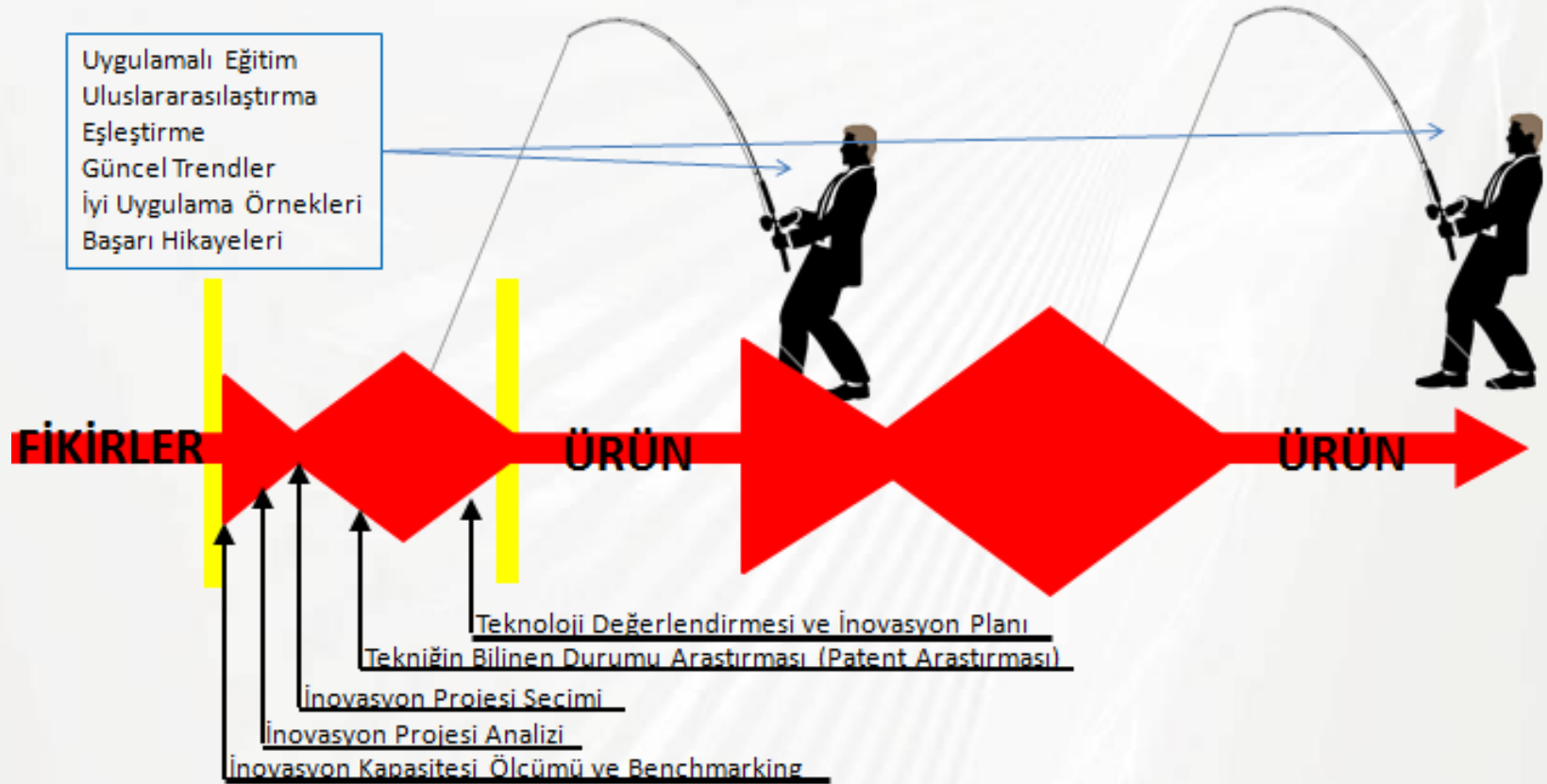
Bu Proje "Ankara Kalkınma Ajansı" Tarafından Desteklenmektedir.

Firmanın Rekabetçilik Seviyesi

- Vizyon ve strateji
- Piyasa bilgisi
- Teknoloji bilgisi & know-how
- Kurum kültürü ve mekanizmalar
- Ürün inovasyonu yeteneği
- Süreç inovasyonu yeteneği
- Networkler ve işbirliği
- Proje yönetimi
- Finansman
- Ekip



- Fikrin potansiyeli
- Yenilikçilik seviyesi (uniqueness)
- Teknolojinin olgunluk seviyesi
- Üretilebilirlik
- Alternatiflerin varlığı



Kıyaslama (benchmarking): Firmanın inovasyon kapasitesi ölçümlenerek projedeki firmaların genel ortalaması ve en iyi performans sergileyenin değerleri ile kıyaslandığı raporlar firmasal bazda düzenlenmektedir. Bu rapor firmanın sürekli inovasyon yapabilme becerisi kazanması için kazanması gereken yetenekleri göstermektedir.

İnovasyon Projelerinin Analizi: Her firmanın inovasyon projeleri; BCG, Ansoff, Ödül vb matrislerle analiz edilerek firma yöneticisi ile beraber firma için potansiyeli ve uygulanabilirliği en yüksek proje belirlenmektedir. Bu çalışma kapsamında firmanın mevcut ürün portföyü de değerlendirilmekte ve sonuçlar firma bazında raporlanmaktadır.

Patent (teknğin bilinen durumu) Araştırması: Her firma için belirlenen inovasyon projesi ile ilgili tekniğin bilinen durumu raporu hazırlanmaktadır. Raporda, seçilen inovasyon projesi ile ilgili dünyada yapılmış olan patent başvuruları yer almaktadır. Bu rapor ile firmanın inovasyon projesi ile ilgili bilgi seviyesi güncellenmektedir.

Teknoloji Değerlendirmesi ve İnovasyon Planı: Belirlenen inovasyon projesi ile ilgili mevcut alternatif teknolojiler ve bunların üzerindeki patent koruması değerlendirilmektedir. Firmaların sürekli inovasyon yapabilme yeteneği kazanması ve belirlenen inovasyon projelerini hayata geçirebilmesi için firma bazında iş planları hazırlanmaktadır.

Eğitim 1 - İnovasyon ve Sınai Haklar Yönetimi: Eđitimde inovasyon ve sınai haklar yönetimi konusunda KOBİ'lere yönelik güncel uygulamalar yer almaktadır. Ayrıca KOBİ'lerin inovasyon sürecinde yaşadıkları muhtemel problemler üzerine oluşturulmuş senaryolar üzerinden c z m alternatifleri tartişılmakta ve en iyi seçenekler belirlenmektedir.

Eğitim 2 - Patent ve Patent Veritabanları: Eğitim iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde ulusal patent başvurusu, uluslararası patent başvurusu, patent başvurusunun bölümleri, araştırma ve incelemem raporları anlatılmaktadır. İkinci bölümde ise katılımcıların patent veritabanları üzerinden tekniğin bilinen durumunu cıkartabilmeleri amacı ile hazırlanan sektör odaklı senaryolar kapsamında internet üzerinden uygulamalı eğitim yapılmaktadır.

Eğitim 3: Ar-Ge Destekleri ve Başvuru Hazırlama; Ar-ge calışmaları için mevcut destek ve hibe programları ile ilgili bilgi verilmekte ve başvuru hazırlanmasına yönelik uygulamalı eğitim yapılmaktadır.

Bölgelerarasılaştırma/Uluslararasıılaştırma: Proje kapsamında genellikle bir ulusal ve bir uluslararası olmak üzere iki adet seminer düzenlenmektedir. Bu etkinlikler kapsamında bölgedeki/sektördeki aktörlerin önümüzdeki dönemdeki işbirlikleri için gerekli ulusal/uluslararası iletişim ağlarını geliştirmeleri hedeflenmektedir. Ayrıca düzenlenen eşleştirme etkinliği ile firmaların ve ilgili aktörlerin ulusal ve uluslararası bağlantılar kurması sağlanmaktadır.

Başarı Hikayeleri: Firmalara verilen danışmanlık modülleri kapsamında, diğer firmalara örnek olabilecek başarı hikayeleri tespit edilmektedir. Bunlar profesyonel şekilde dokümante edilerek bölgesel ve ulusal ölçekte yayımlanmaktadır.

Metodoloji

Awareness Interest Desire Action

İlgili: Paydaşlar + TPE

- Proje Afişleri
- Davetiye
- E-mailing

İlgili: TPE + Paydaşlar

- Proje web sayfası
- Proje iletişim kişileri
- Ulusal Seminer

İlgili: TPE + Yüklenici

- Proje web sayfası
- Proje iletişim kişileri
- Ulusal Seminer kayıt masası

İlgili: Yüklenici + TPE + Paydaşlar

- Benchmarking
- İnovasyon Projesi Analizi
- Patent Araştırması
- İnovasyon Planı
- Eğitimler
- Eşleştirme
- Uluslararası Konferans

Tarih	2007	2012
Yer	Ankara (Ostim + İvedik OSB)	Ankara
Sektör	Tüm Sektörler	Medikal Sektörü
Finansman	MATRA PSO	Ankara Kalkınma Ajansı + TPE
Yararlanan Toplam Firma Sayısı	500+	300+
Danışmanlık Hizmeti Alan Firma	20	16
Eğitim Alan Firma	180+	60+

Future Trends & Competition in Medical Device and Equipment Sector Conference and „matchmaking“ meetings

18 – 19 October 2012 Ankara, Turkey



HOME

HOW IT WORKS

AGENDA

ACCOMMODATION

CONTACT

Register
or sign in

Participants
Search
Show All

B2B Meetings
Overview

Participants	
Austria	1
Denmark	1
Lithuania	2
Netherlands	2
Türkiye	33
Uzbekistan	2
Total	41

Bilateral Talks	
Participants	35
Meetings	23

Ready to meet your new clients?

MedicoMatch brokerage event and international conference brings you the opportunity to meet potential partners and clients from Turkey, Europe and Middle East. MedicoMatch offers the opportunity to expand your network with Turkish and Middle East decision makers, gross buyers and business partners from the Medical industry.



What does that mean for you?

- Excellent overview of the Turkish Market and the specific solutions and services of medical device manufacturers in Turkey,
- Excellent business, R-D, commercialisation, exploitation of IP, distribution or sales network,
- Parties can make their offers and requests known prior to the event so a careful matching is possible,
- Several interested or interesting companies or researchers can be contacted in one day,
- Appointment schedule will be available before the event,
- Efficient time management,
- Discussions, meetings with key decision makers from government and industry,

Organisers

TURKISH PATENT INSTITUTE

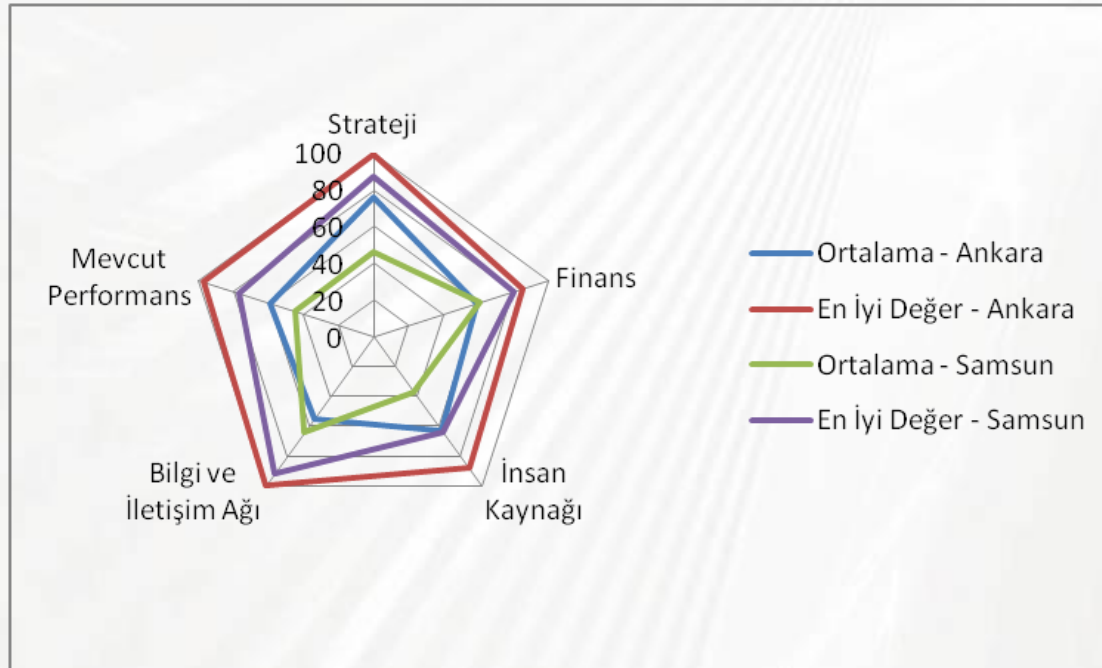


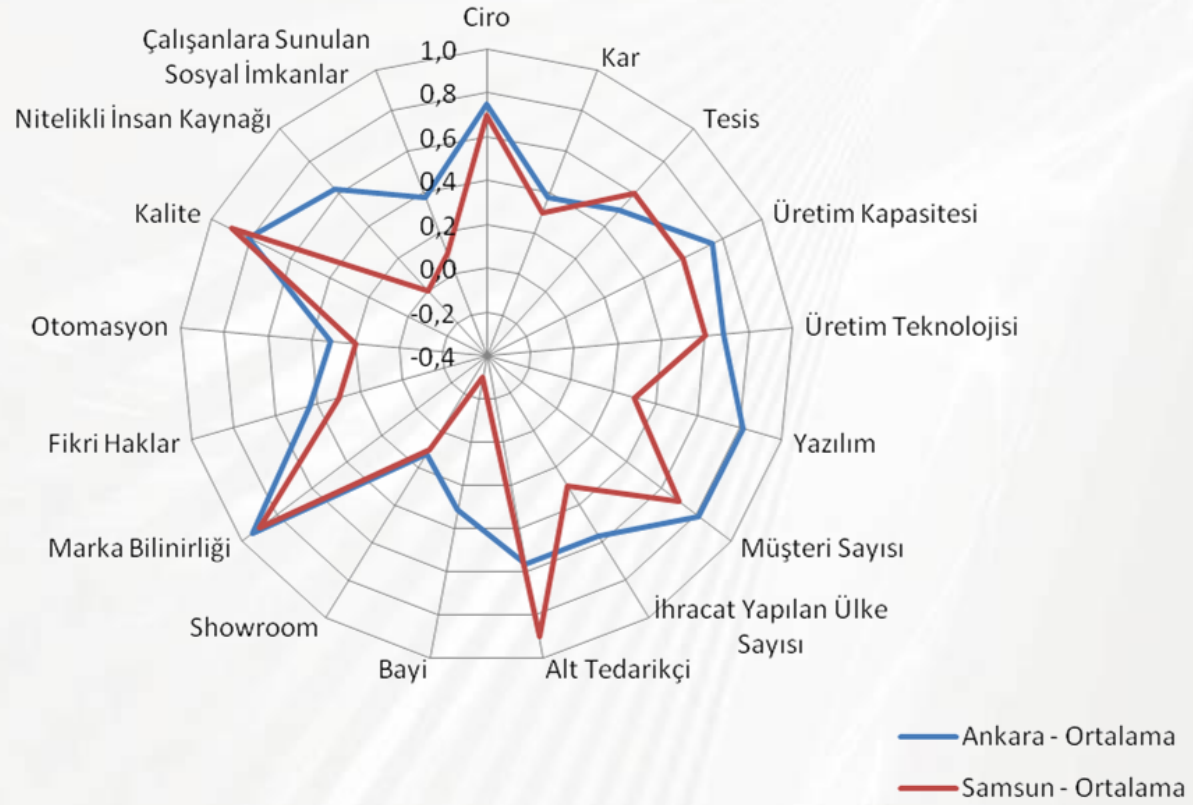
Supported by

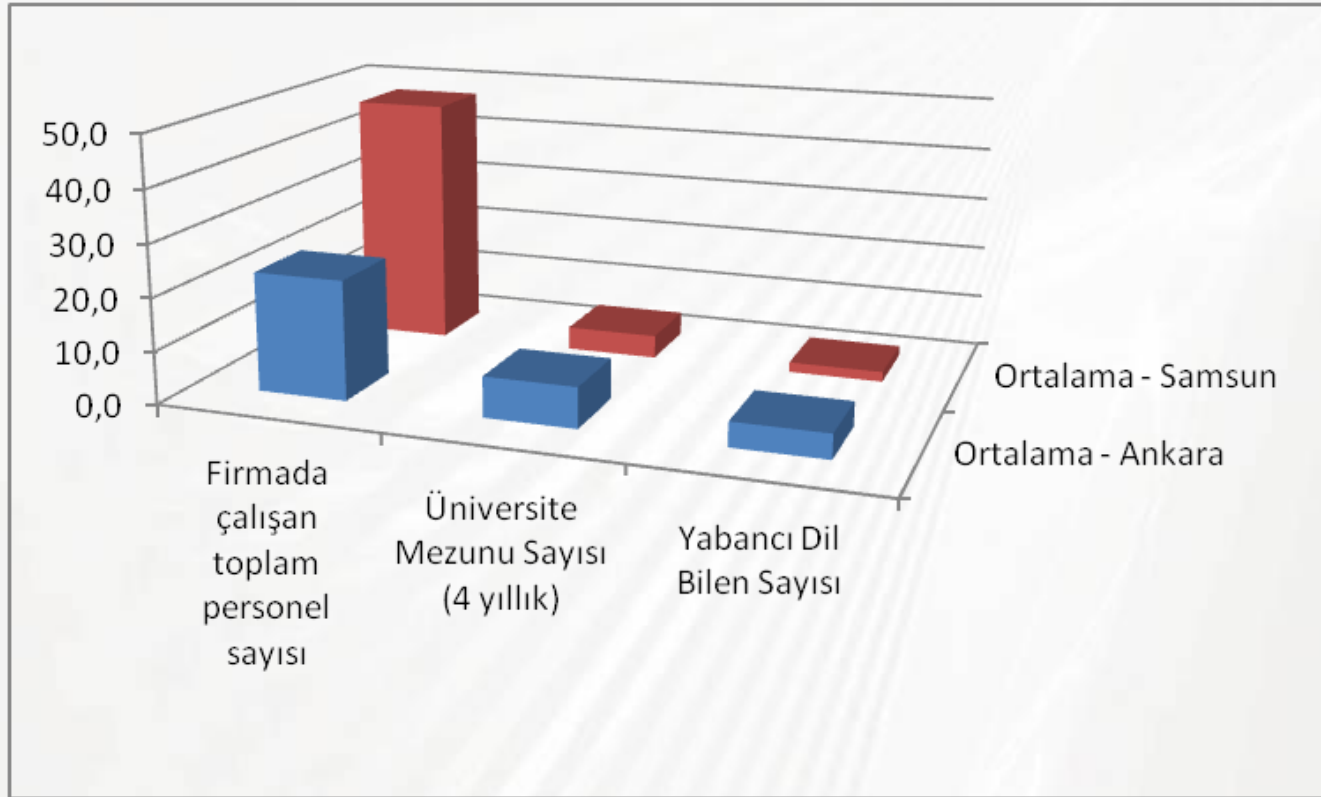


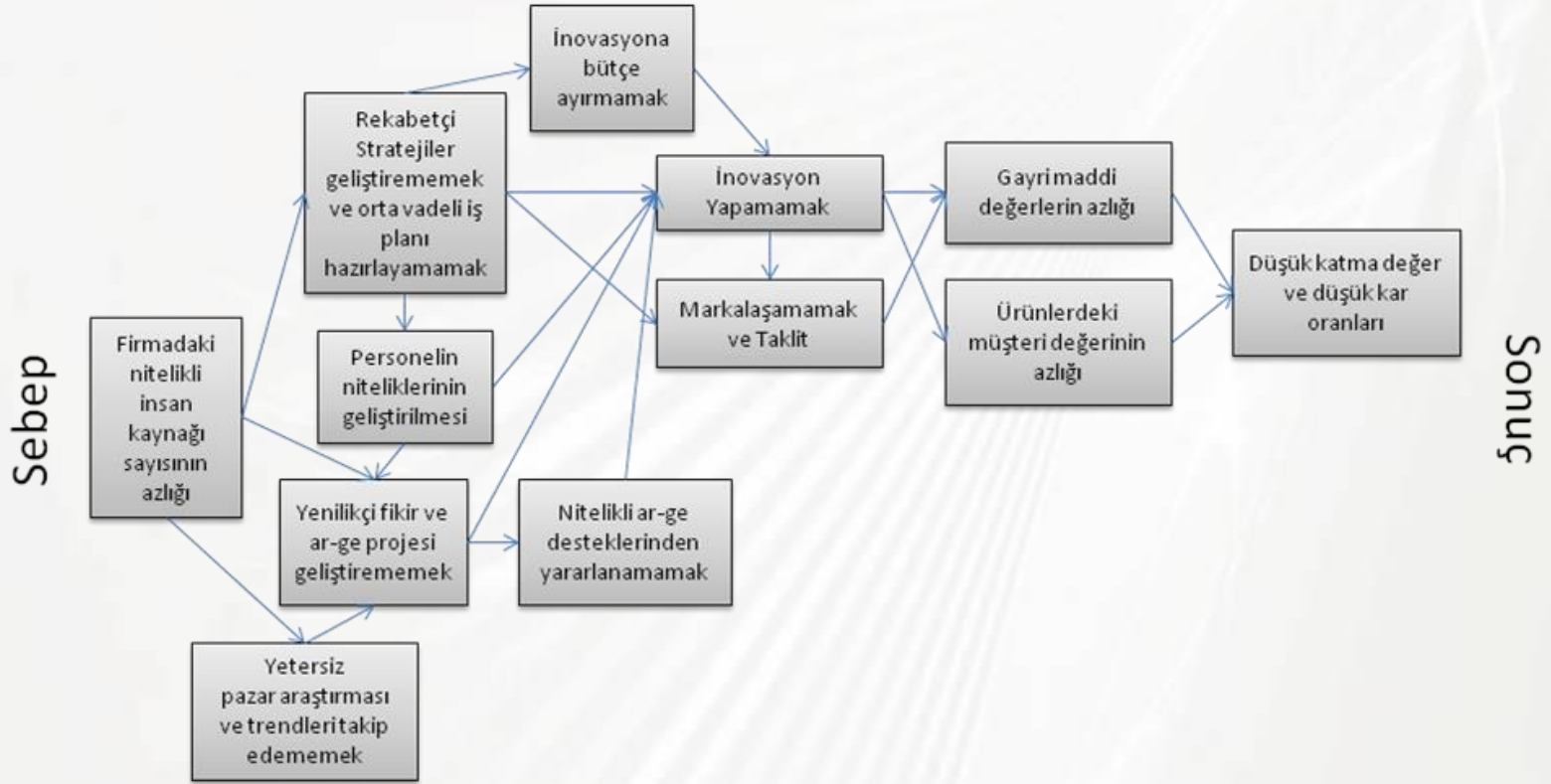
<http://www.b2match.eu/medicomatch>

- Samsun Sağlık Ekipmanları Kümesi İnovasyon Stratejisi









Kümenin
Firmalar
İçin
Değeri
(VoC)

=

Kümenin
Firmalara
Sağladığı
Faydalar

-

Kümenin
Firmalara
Maliyeti

Katılımınız
için
Teşekkürler...