



Добри практики на технологичен трансфер от Великобритания: C(2) Software Ltd.

Емилия Закова,

Фондация “Приложни изследвания и комуникации”

23 май 2007г.

ARC FUND





Ситуацията

C(2) Software Ltd. е учредена през 1997 г. от Финли Кармайкъл и Стивън Карнеги като компания за софтуерни услуги. Първоначално разработва софтуерни решения по поръчка на клиентски фирми, като правата върху интелектуалната собственост на разработките се прехвърлят върху клиента.

След това, фирмата трансформира своя бизнес модел, прилагайки продуктово ориентирана стратегия, и сега вярва, че нейната философия за създаване на база от интелектуални активи е от решаващо значение за успешното развитие на дейността ѝ.





Стратегията

Около 18 месеца след учредяване на фирмата, управителите са вече разочаровани от използвания от тях модел за предоставяне единствено на услуги. Разработването на софтуер по поръчка осигурява на фирмата съществуване на ръба на оцеляването с никакви остатъчни средства за C(2) Software – освен цената за разработване; правата върху интелектуална собственост по всеки договор се прехвърлят изцяло върху клиента.

Във фирмата забелязват, че не всички клиенти са заинтересовани да запазят интелектуалната собственост, а често имат повече претенции към цената, доколкото получават съответни права да използват разработеното решение. C(2) Software виждат възможност за разработване на собствен продукт със запазване на интелектуалната собственост в компанията, като прибират плодовете на нематериалните изгоди, които могат да бъдат получени в резултат.





Стратегията

Разработен първоначално като електронна бизнес платформа, **новият продукт** прераства в система за управление на **информационните ресурси** на **предприятието**, **наименована Activedition.**

Разработени са и други продукти, но Activedition е грот мачтата на продуктовата гама, която допринася за трансформиране на компанията. Сега тя разработва клиентски решения, базирани на Activedition, като запазва всички права на интелектуална собственост. По този начин, всеки договор за разработка разширява и обогатява продукта. В някои случаи, когато Activedition трябва да се интегрира в съществуваща система на клиента или в системи за обработка на документи и не е възможно наличното кодиране да се въведе пряко в продукта, C(2) Software все пак запазва правата на интелектуална собственост върху „свързващия елемент” на двете системи.





Стратегията

Компанията агресивно следва пътя на експлоатиране на интелектуалните си активи чрез лицензиране на търговски посредници и крайни потребители.

През всяка от последните четири години е направено по едно издание на **Activedition** с основна и частична преработка, което очевидно гарантира възможност за усъвършенстване на продукта с редовни подобрения.

C(2) Software успешно използват продуктите си като икономически стимул за други бизнес, образователни и спомагателни услуги, като например договорите за поддръжка, които внасят поток от приходи, разширяващи търговските възможности, осигурявани от всеки клиент и търговски посредник.





Стратегията

За постигане на възможно най-добра репутация на пазара, C(2) Software е разработила подробни и изчерпателни ръководства за обучение, защитени с авторски права, които продава или предоставя под лицензия на партньори и търговски посредници, в допълнение на използването им от самата фирма.

По този начин, тя изтъква високото качество на марката и се утвърждава по-високо във веригата на производството и реализацията. Фирмените знаци и маркетинговите материали се контролират внимателно и са надлежно защитени от компанията. Търговските посредници и партньорите по веригата се снабдяват с необходимите маркетингови материали, но всички права се запазват от фирмата, което допълнително укрепва и защитава имиджа на марката.





Стратегията

Компанията активно изгражда своето портфолио от интелектуални активи със стратегическата цел да ги използва за своя бъдещ растеж. С оглед разширяване на обхвата на стопанската дейност са създадени и други продукти, а някои са в процес на разработване.

Някои от тях се оказват неуспешни, но управителите разглеждат иновацията като основополагаща за бъдещия растеж и процъвтяване на фирмата, а присъщата ѝ компетентност и иновативни възможности могат да се считат за допълващи нематериалните активи на бизнеса.





Успехът

Чрез продуктово базиране на първоначално предлаганите услуги и поставяне на акцент върху обучението и висококачественото снабдяване на партньорите, C(2) Software в битието си на „все още малка фирма” се издига от нивото на шотландска софтуерна компания до признанието за основен играч на националния пазар на Обединеното Кралство.

Това се демонстрира най-добре от клиентската листа на фирмата, която включва крупни организации от Обединеното Кралство и САЩ, като Royal Mint, Herbalife и редица други. Много престижни компании желаят да имат делови отношения само с държателя на интелектуалната собственост, а не с търговски посредник на чужда интелектуална собственост. Те са отворени и добронамерени към C(2) Software заради ориентираната ѝ към интелектуални активи стратегия. В момента, компанията търси нови партньори за дистрибуция на европейския и северноамериканския пазари и е уверена в бъдещия успех, поради силните страни и интелектуалната стойност на продуктите си, и доброто познаване и опит в сключването на такива сделки.

Интернет страница: <http://www.c2software.com/>

ARC FUND





Успехът

Благодаря Ви за вниманието!

Емилия Закова, Фондация ПИК

emilia.zakova@online.bg

ARC FUND

