

Nærings- og fiskeridepartementet  
Postboks 8090 Dep  
0032 OSLO

Deres ref: 19/280-1

Vår ref: 19/00417-2 /

Dato: 27.02.2019

## **Høringsvar: Utredning av insentiver for kommersialisering av forskningsresultater i universitets- og høyskolesektoren**

Vi viser til Nærings- og fiskeridepartementets invitasjon til høring på utredning av insentiver for kommersialisering av forskningsresultater i UH-sektoren, Menon-publikasjon nr. 9/2018, og takker for muligheten til å gi innspill på denne rapporten.

Nord universitet har organisert sitt kommersialiseringsarbeid i et eget heleid selskap, Nord innovasjon AS, som drives i tett samarbeid med universitetets forskningsadministrasjon (Avdeling for Forskning og Utvikling). Dette høringssvaret representerer både Nord universitet og Nord innovasjon AS.

### **Generelt om kommersialisering ved Nord universitet:**

Nord universitet har gjennom sin strategi fra 2017 satt større fokus på kommersialisering av forskningsresultater. Nord universitet etablerte samme år sin TTO i form av Nord innovasjon AS, samtidig som universitetsstyret vedtok et nytt reglement for håndtering av immaterielle rettigheter (IPR). Videre oppnådde Nord innovasjon AS finansiering hos Forskningsrådets FORNY-program, noe som gjorde det mulig å starte arbeidet med kulturbygging, søk etter ideer og utvikling av konkrete kommersielle muligheter.

Universitetet har definert et økosystem for innovasjon, hvor universitetet bidrar til innovasjon langs tre hovedakser:

- Gjennom å utdanne framtidens arbeidskraft for regionen, og bidra til at disse har evne til innovasjon og entreprenøriell tenkning.
- Gjennom forsknings- og innovasjonsprosjekter i samarbeid med næringsliv og offentlig sektor, hvor ny kunnskap og nye løsninger tilflyter samarbeidspartnere og andre aktører, og derigjennom bidrar til endringer og innovasjon.
- Gjennom kommersialisering av forskningsresultater som har et næringsmessig potensial.

Videre har Nord universitet også innovasjon og entreprenørskap som et av sine tre profilområder.

Kommersialisering er slik sett *en begrenset del av universitetets innovasjonsbidrag*. Generelt forekommer kommersialiseringer fra UH-sektoren primært i teknisk-naturvitenskapelige forskningsmiljøer. Også ved Nord universitet, kommer størstedelen av de kommersialiserbare forskningsresultatene fra det naturvitenskapelige miljøet ved Fakultet for biovitenskap og akvakultur (FBA). De fire øvrige fakultetene med forskningsmiljøer innenfor økonomi, samfunnsvitenskap og profesjonsfag, bidrar til også til innovasjon og nyskaping gjennom sin undervisning og forskning, men i mindre grad i form av kommersialisering som omfattes av det tradisjonelle TTO-begrepet.

## **Generelt om rapporten**

Rapporten drar innledningsvis opp diskusjonen rundt universitetets «third mission». Rapporten poengterer at kommersialisering kun utgjør en liten del av kunnskapsspredning til samfunnet, og det stilles spørsmål om det kan være andre virkemidler enn kommersialisering som i større grad gir spredning av UoH-sektorens virksomhet til samfunnet. Problemstillingen harmonerer godt med situasjonen hos Nord universitet (jf. innledning ovenfor), men ligger utenfor mandatet til utredningen, og forfølges dermed ikke videre i rapporten. Dette er en uheldig avgrensning.

Myndigheter og forskningsfinansieringskilder (Forskningsrådet og EU) legger økt vekt på forskningens betydning (impact) og implementering, langt utover det TTO-ene tradisjonelt har håndtert i form av kommersialisering. Internasjonalt snakker man i økende grad om KTO-er (Knowledge Transfer Office), med en bredere rolle enn ren kommersialisering, og hvor det å implementere resultater fra SSHA (Social Science, Humaniora and Arts) har større fokus, og kan påvirke innovasjon i offentlig sektor og innen tjenesteinnovasjon i næringslivet.

Selv om kommersialisering i seg selv er viktig, ville det være relevant med en bredere drøfting av TTO-konstruksjonen, TTO-enes rolle og FORNY-programmets utforming som støtteaktør, med tanke på å møte den økende forventningen til impact og implementering innenfor andre fagområder enn de teknisk/naturvitenskapelige.

## **Konkrete tilbakemeldinger på de ulike forslagene i rapporten**

*Forslag 1: Større andel av inntekter fra IPR kanaliseres til forskerne og*

*Forslag 2: Større andel av inntekter fra IPR kanaliseres til institutt.*

Nord universitet har en modell hvor netto inntekter fordeles med en tredel til forsker(ne), en tredel til TTO-en og tredjedel til universitetet. Vår erfaring er at det i liten grad er forventning om framtidig personlig økonomisk gevinst som motiverer forskerne til å delta i et kommersialiseringsløp. Det ligger en betydelig større motivasjon i få tilgang til ytterligere midler til forskning og innovasjon som kan ta resultatene fram til en nyttig løsning, i form av f.eks. optimaliserings- eller verifiseringsprosjekter. Det er også en motivasjon til å kunne generere «frie» inntekter til forskningsmiljøet som kan brukes til prosjekter, ansatte flere medarbeidere og anskaffe infrastruktur.

Det er stor risiko og lang vei fram mot en eventuell kommersialisering. De fleste forskere er bekymret for egen tidsbruk og kapasitet til å følge opp i kommersialiseringsløpet, og om dette går utover den øvrige aktiviteten knyttet til forskning, publisering og undervisning. Virkemidler som bidrar til å redusere ulemper med å gå inn i et kommersialiseringsløp, anses som viktigere enn størrelsen på en framtidig usikker gevinst.

### *Forslag 3: Etablere fleksibel avtale for bruk av IPR i spinout-selskaper*

Forslaget tar til orde for å gi forskeren en utvidet rolle i en spinout, med bakgrunn i en diskusjon om forhandlingsmakt, eierrettigheter og mulige konflikter. Forslaget setter implisitt likhetstegn mellom forsker og gründer, noe som ofte ikke er – eller bør være – tilfelle. Forsker- og gründerrollen krever ulike egenskaper, både mht fag, interesse, personlighet og erfaring. Svært få forskere ønsker å være gründer, og en kombinasjon av de to rollene kan være uheldig i forhold til å utvikle forskerkarrieren, total arbeidsmengde og ikke minst rollekonflikter. Forskerens kompetanse på faget og/eller teknologien vil være helt avgjørende å ta med inn i prosjektet. Forskeren har slik sett en nokså stor forhandlingsmakt i form av å besitte kritisk kompetanse, men rollen er kanskje ikke først og fremst å være gründer og driver av selskapet.

Problemstillingene som trekkes opp rundt eierandel, overføring av IPR, m.m. er relevante, men vil måtte håndteres ulikt avhengig av om etableringen er basert på en konkret IPR eller bygger mer på bruk av forskerens generelle kompetanse til å utvikle et kommersialiserbart produkt eller tjeneste. Det må gjøres tilpasninger i hvert enkelt tilfelle gjennom modeller for belønning av bidrag fra de enkelte aktørene, og hvor organiseringen blir et resultat av hva som best mulig ivaretar hensynet både til videre utvikling og integritet.

### *Forslag 4: Begrensninger mht. TTO-ens eierandeler i spinout-selskaper*

I rapporten foreslås det at TTO-ens eierandel i spinout-selskaper begrenses til maks 10%.

Det er her viktig å skille mellom eierskap til IPR, deling av inntekter og eierskap til en spinout. Normalt vil universitetet være *eier av IPR*, mens bruken lisensieres ut – enten det er til eksisterende industri eller til et nytt selskap (spinout). *Fordeling av inntekter* innebærer da deling av lisensinntekter, og skjer ikke i form av deling av eierandeler i et selskap. *Eierandeler i selskapet* vil normalt ikke ha noe med tredelingen av inntekt å gjøre, men vil være basert på ressurser og arbeidsinnsats som den enkelte aktør legger inn i bedriften, samt kapitalbehov. Unntaket vil være der det ikke foreligger noe som kan lisensieres, og da må andre modeller tas i bruk, også for å fordele inntekter mellom idehaver, ressurspersoner, bidragsytere og kapitalinnskytere.

En 10% grense blir en nokså teoretisk betraktning, med en uklar praktisk anvendelse. I noen tilfeller vil kanskje TTO-en måtte eie 100% av et selskap i oppstartsfasen. Dette kan særlig være situasjonen i tjenesteinnovasjonsprosjekter hvor det ikke foreligger «hard» IP i form av patenter. Det kan f.eks. være behov for å utvikle dokumentasjon eller teknisk infrastruktur (f.eks. en app, en håndbok, et IT-verktøy e.l.) rundt en kompetanse som leveres av en

forsker, slik at tjenesten kan «pakkes» til noe som kan posisjoneres i markedet. Da vil TTO-en kunne eie selskapet 100% innledningsvis, mens forskerens innsats godtgjøres enten med eierandeler eller timebetaling underveis. I noen tilfeller kan det være formålstjenlig å beholde en slik fordeling videre, mens det i andre tilfeller kan være behov for mer ekstern kapital som vanner ut både TTOen og forskerens eierandel.

Dersom man skal realisere den foreslåtte 10%-regelen, bør den eventuelt være knyttet til et tidspunkt (f.eks. 5 år etter etablering), men i utgangspunktet er det vanskelig å se noen rasjonell forklaring på en slik regel. Den kan være mer hemmende enn fremmende for kommersialiseringsmuligheter, spesielt innenfor tjenesteinnovasjon.

#### *Forslag 5: Inkludere kommersialiseringsmål som BOA-indikator*

Dette forslaget kan bidra til økt fokus på kommersialisering ved universitetet, men kan samtidig gi uheldige utslag mellom aktørene i sektoren. En slik indikator vil premiere den delen av UoH-sektoren som har en tung teknisk/naturvitenskapelig forskning, og gi tilsvarende lav uttelling for universiteter med en profil innenfor samfunnsvitenskap, humaniora og profesjonsfag. En slik indikator må i tilfelle vektas i forhold til universitetenes fagprofil, eller at det åpnes for finansieringsmodeller der det er muligheter for fokus på f.eks. innovasjon i offentlig sektor og i den myke delen av næringslivet.

#### *Forslag 6: Innføre sentrale regler for kommersialiseringspermisjon*

Forslaget innebærer mulighet for tre års permisjon, og forsvares bl.a. med at dersom en større andel av kommersialiseringsinntektene tilfaller instituttet, vil dette gi mulighet for å erstatte den ansatte i permisjonsperioden (jf. forslag 1 og 2).

Dette forslaget bygger på en forutsetning om at forsker ønsker å gå ut av en forskningsstilling i lengre tid for å gå inn i en bedrift eller et utviklingsprosjekt knyttet til kommersialisering. I noen tilfeller kan dette være tilfelle, men det vil neppe være hovedregelen. Mye av den forskning og utvikling som må til for å videreutvikle en ide til kommersialisering kan skje innenfor universitetets rammer, gjennom f.eks. optimaliserings- eller verifiseringsprosjekter i samarbeid mellom forskeren og TTO-en og/eller en (eventuelt nyetablert) bedrift. Dette utløser dermed ikke et behov for permisjon, men det kan være behov for å finne andre smidige løsninger slik at forskeren kan prioritere de aktuelle prosjektene foran f.eks. undervisning eller andre forskningsprosjekter.

Tre år er uansett lang tid, både for en forsker å være ute av forskningsmiljøet og for universitetet med tanke på å holde en stilling vakant. Samtidig er det være kort tid med tanke på å ansette en ny person for å dekke arbeidsoppgavene. Universitetet vil innenfor dagens reglement normalt kunne gi inntil ett års permisjon, og ellers kunne finne andre virkemidler som muliggjør prioritering av tid til utvikling av forretningsideen.

Det kan stilles spørsmåltegn ved argumentet om at dette er en konsistent modell fordi fagmiljøet tilføres en større andel av kommersialiseringsinntektene. Det er generelt stor

usikkerhet knyttet til inntektene fra en kommersialisering, og det kan dessuten ta flere år før inntektene kommer – hvis de kommer. Det er uansett neppe samsvar mellom permisjonsperiode og (eventuelle) inntekter. Videre medfører forslag 1 og 2 i realiteten ikke noen økning av instituttets og institusjonens samlede inntektsandel, fordi forslaget innebærer at forsker/oppfinner øker sin andel.

Dersom en slik permisjonsregel innføres, bør det samtidig følge med en sentral finansiering som kan avhjelpe de utfordringer dette vil skape for universitetet.

### *Forslag 7: Bedre universitetenes målstyring av TTOene*

Forslaget innebærer en endring av målstyring av TTO-ene med mindre fokus på antall prosjekter, og mer fokus på inntekter og kommersiell suksess. Videre foreslås en revurdering av organiseringen av TTOene, hvor man enten integrerer TTOene i universitetet eller at TTOene fristilles som private aktører.

TTOene i Norge er svært ulikt organisert, fra heleide TTOer med fokus på kommersialisering, til komplette innovasjonsselskap med flere eiere og et bredt spekter av roller som inkubator, klyngeutvikler, investor og generell regional utviklingsaktør.

Nord universitet har valgt en modell hvor TTOen er tett integrert med forskningsadministrasjonen, men organisert som et AS for bl.a. å tilfredsstille FORNY-programmets betingelser for finansiering.

Organiseringen gir fleksibilitet i bemanning og oppgavefordeling i en oppstartsfasen, legitimitet i egne fagmiljø, og kompetanse- og kapasitetsmessige synergier med resten av forskningsadministrasjonen. Videre gir det mulighet for å samarbeide med andre utviklingsaktører som kunnskapsparter, inkubatorer og investeringsfond i regionen. TTOen er fortsatt i utvikling, og det vil være behov for å definere rollen(e) ytterligere, bl.a. knyttet til kunnskapsoverføring (KTO) mer enn bare teknologioverføring (TTO). Dette har særlig relevans for å realisere innovasjoner fra de miljøene som ikke er teknisk/naturvitenskapelige. En klarere målstyring må dermed avledes av de oppgaver man etter hvert tillegger TTO/KTO-en.

Nord universitets erfaring så langt er at det gir en større effekt å ha en TTO tett knyttet til/integrert med universitetet enn å forholde seg til en ekstern aktør. Dette forsterkes gjennom at Forskningsrådet ser for seg at TTOene gis en generelt mer aktiv rolle i en større del av forskningsprosjektene. Kravet om at TTOen skal være et eget selskap utgjør noen administrative utfordringer, men gir samtidig fleksibilitet og handlefrihet med tanke på å gå inn på eiersiden i selskap og eventuelt levere tjenester til andre aktører (f.eks. helseforetak og forskningsinstitutt).

Den «enten/eller»-tilnærmingen som foreslås i rapporten (helintegrert eller privat aktør) vurderes som unødvendig skarp, og vil neppe bidra til å forbedre infrastrukturen for kommersialisering. I tillegg til behov for målstyring og klargjøring av rolle, er det andre faktorer som påvirker organiseringen, f.eks. lov om offentlig anskaffelse,

statsstøtteregeleverk, mulighet for å kontrollere egen IP, samspill med øvrige aktører (kunnskapsparke, inkubatorer, klynger etc.), m.m. Det bør derfor være mulighet for en fleksibilitet i hvordan dette håndteres ved det enkelte universitet.

Med vennlig hilsen

Reid Hole  
Prorektor

Per Gaute Pettersen  
Seniorrådgiver