

SAGSNOTAT

Vedr.: **Kronik i Børsen**

Flere fakturaer kræver ”proof-of-concept”

De danske universiteter skal ikke alene levere forskning af højeste kvalitet og den bedste undervisning til de studerende. Mange af forskerne skal også omsætte deres forskning til fakturaer. Men hvordan, spørger kronikkens forfattere - og svarer selv: Der skal være penge til at bevise forskningens resultater!

af direktør Jørgen Mads Clausen, Danfoss og rektor Ralf Hemmingsen, Københavns Universitet

Lektor Jensens dag er fyldt op. Efter timer med undervisning og vejledning af studerende, møder på instituttet og diverse administrationsopgaver, har hun kun kort tid til at skrive på sin forskningsrapport og formulere en ansøgning om penge til nyt udstyr. Tilbage er der kaffepausen til at sætte sig ind i, hvordan delresultater fra forskningsprojektet – måske – kan anvendes kommercielt.

Vejen fra forskning til faktura skal være kortere på universiteterne. Det er en opgave, som mange forskere gerne vil være med til at løse. Men det ikke gjort i en kaffepause. Det kræver udvikling af prototyper, tests, markedsundersøgelser og foreløbige forretningsplaner. Kort sagt: At der kan føres bevis for, at forskningen kan føre til forretning.

Som det er i dag, får universiteterne og forskerne groft sagt kun midler til at forske og undervise – ikke til understøtte udviklingen mod egentlige produkter. Hvis en idé skal ende i et produkt, tager det ressourcer fra forskerens to kerneopgaver: forskning og undervisning. Desuden har forskeren ikke noget stort

21. NOVEMBER 2005

KOMMUNIKATIONSAFDELINGEN

NØRREGADE 10

POSTBOKS 2177

1017 KØBENHAVN K

TLF 35 32 42 61

DIR 35 32 42 62

MOB 35 32 42 62

jsw@adm.ku.dk

www.ku.dk

REF: JSW

Sag: 705-040-3/05

Bedes oplyst ved henv.

incitament til videreudvikle resultaterne af forskningen, når det kun sjældent medfører et karrierespring opad.

Universiteterne har dermed kun få muligheder for at kunne omsætte de resultater inden for grundforskningen, der egner sig til kommercialisering. Forskningsresultaterne foreligger ofte i en form, der ikke direkte kan udnyttes i virksomheder. Der skal sorteres, vurderes og finpudses. Markeder skal afsøges og internationale standarder kendes. Det er samtidig økonomisk risikofyldt at give sig i kast med processen, fordi det ikke er alle ideer, der kan omsættes til rentable forretninger. Belært af udlandets mangeårige erfaringer ved de fleste universiteter, at arbejdet sjældent bliver en stor indtægtskilde for universitetet - selv om det kan føre til succes. Der er altså ikke indtægter at hente på længere sigt.

Men det gør ikke arbejdet mindre vigtigt. Og universiteterne har for længst etableret mindre enheder for teknologioverførsel. Her har de ansatte til opgave at udtage patenter på lovende forskningsresultater og at kommercialisere dem enten ved at indgå licensaftaler med eksisterende virksomheder eller ved at skabe nye virksomheder. Men i mange tilfælde er der brug for at få sorteret og afprøvet forskningen tæt på forskerne selv. Det kræver penge, som industrien ikke står parat med.

Universiteterne i Danmark kan kun se på med misundelse, når britiske og canadiske kolleger fortæller om deres *proof-of-concept*-bevillinger. Her kan universiteterne selv råde over penge til at løbe produkter eller virksomheder i gang. Der er ikke tale om ekstra forskningspenge. Midlerne er øremærkede og kan kun anvendes til ekstra udvikling af forskningsresultater med kommercialisering for øje. Det er bl.a. vigtigt at kunne "købe" forskeren fri i 6-12 måneder, så hun kan foretage de ekstra forsøg, der kan få virksomhederne til at investere.

På Københavns Universitet er der lige nu et stort ønske om at gøre resultaterne fra den biomedicinske forskning kommercielt interessante. På det Sundhedsvidenskabelige Fakultet vil universitetet gerne oprette en enhed – Drug Target Unit – der lidt forenklet skal udfylde to funktioner: Sortere i resultater og tilbyde at teste og videreudvikle lovende resultater efter internationale standarder. Udvikling skal ske i tæt samarbejde med den enkelte forsker, andre forskningsinstitutioner, virksomheder og med universitetets Tech Trans-enhed. På den måde kan første stadie til en ny type medicin kommercialiseres på det rigtige tidspunkt. Målet er, at universiteterne mere aktivt bistår til udviklingen af lægemidler, til glæde og gavn for os alle.

Men en enhed for Drug Target kræver mange ressourcer, blandt andet til avanceret udstyr. Det er indtil videre ikke lykket at finde penge til opgaven. Universitetet - er ligesom andre universiteter - i gang med en større sparerunde og kan

ikke træde til. Og enhedens funktion falder uden for rammerne af, hvad f.eks. Højteknologifonden kan støtte.

Det er derfor oplagt, at lade forskningsbevillingerne følge af nye særskilte bevillinger til innovation. Så kan universiteterne selv planlægge og prioritere den helt nødvendige indsats. En idé kan være, at der hvert år på finansloven afsættes en pulje til universiteterne - måske i form af et taxameter - til innovation.

Hvad skal universiteterne så levere til gengæld? Regeringen kan f.eks. kræve, at universiteterne på alle de relevante områder udpeger ansvarlige for erhvervs-samarbejde, innovation og iværksætteri. De involverede institutter skal årligt fremlægge en strategi for deres aktiviteter på området - og gøre status. Universiteterne kan også gøre rede for, hvordan støttede projekter er blevet bedømt ud fra deres kommercielle potentiale, forskernes engagement og en realistisk projektplan. Og tildeling af midler kan ske sammen med eksterne eksperter, og gøres afhængig af, om deadlines overholdes.

Lad os tage debatten om, hvordan vi bedst muligt får gjort vejen fra forskning til faktura kortere. For kaffepausen er ikke nok.