



LUNDS UNIVERSITET

*Handlingsplan för kommersialisering och
tekniköverföring 2006 – 2010*

Beslutad av rektor 2006-06-15

Dnr I A9 3549/2006

INNEHÅLLSFÖRTECKNING:

<i>STRATEGI</i>	<i>Sid 3</i>
<i>BAKGRUND</i>	<i>Sid 4</i>
<i>ORGANISATIONSBESKRIVNING AV INNOVATIONSSYSTEMET</i>	<i>Sid 5</i>
<i>FUNKTIONSBESKRIVNING AV INNOVATIONSSYSTEMET</i>	<i>Sid 11</i>
<i>IDÉSÖKNING – ETT SIGNUM FÖR LUNDS UNIVERSITET</i>	<i>Sid 14</i>
<i>HANDLINGSPLAN I 28 PUNKTER</i>	<i>Sid 16</i>

STRATEGI

Lunds universitet (LU) skall förstärka sin position som ett internationellt ledande och forskningsintensivt universitet med en grundutbildning som står i nära kontakt med forskningen och samhället och som har högsta pedagogiska kvalitet.

Kommersialisering och nyttiggörande av forskning är en del av strategin.

Kommersialisering och nyttiggörande av forskningen har tre drivkrafter:

Social nytta

Vi mäter framgång i det värde som LU's forskning skapar om kunskap som förbättrar människors livskvalité t.ex. funktionella livsmedel eller nya förbättrade cancerbehandlingsmetoder.

Regionens tillväxt

Vi mäter framgång där LU's forskning bidrar till tillväxten i regionen genom att utveckla nya start-upbolag som attraherar kapital och skapar nya jobb.

Finansiell vinst

Finansiell vinst är inte mest prioriterad och kommer under överskådlig tid vara en bråkdel av universitetets omslutning, men att tjäna pengar bidrar till att den kommersiella verksamheten utvecklas på ett professionellt sätt.

Målsättning

Målsättningen är att bygga upp ett starkt Technology Transfer Office (TTO) som motor i innovationsarbetet med sikte på att vara ett av de sex bästa i Europa under 2006.

De interna strukturerna skall ytterligare integreras i verksamheten och Innovations-systemet runt LU, som har blivit helt reformerat under de sista tre åren, skall effektiviseras vidare till att vara i absolut Europatopp.

BAKGRUND

Samverkan vid Lunds universitet under 1980-talet

Inom universitetet fanns det i början av 1980-talet ett fåtal formella strukturer för samverkan mellan universitetet och näringslivet. Vid universitetet hade man exempelvis, med stöd av Styrelsen för teknisk utveckling (STU), redan 1969 inrättat ett särskilt *kontaktsekretariat* för att förstärka dialogen mellan universitetet och näringslivet och i slutet av 1970-talet utvecklades en försöksverksamhet med s.k. *kontaktforskare*, dvs. forskare som under en avgränsad period arbetade vid ett företag, inom ramen för Forskningssamverkanskommittén (FOSAM). Båda dessa verksamheter var tämligen begränsade resursmässigt. Kontaktsekretariatet hade 3-4 tjänster till sitt förfogande och inom ramen för FOSAM arbetade man med ett 50-tal projekt. Dessa båda organisationer slås 1983 samman till den centrala förvaltningsenheten *Enheten för forskningssamverkan* och FOSAM-projektet utvecklades formellt 1989. 1983 inrättar universitetet också ett särskilt näringslivsråd med representanter för det regionala näringslivet.

Ett viktigt initiativ för att utveckla samverkansformerna var tillkomsten av stiftelsen SUN (Samverkan-Universitet-Näringsliv). SUN bildades av universitetet tillsammans med bl.a. länsstyrelsen i Malmöhus län, Utvecklingsfonden i Malmöhus län och Skånes handelskammare. SUN och dess ordförande Landshövding Nils Hörjel kom att spela en aktiv roll i tillkomsten av forskarbyn Ideon 1983. Ideon måste i det här sammanhanget räknas som det absolut främsta uttrycket för ambitionerna att stärka samarbetet mellan universitet och näringsliv under 1980-talet. Avslutningsvis finns det anledning att betona att de flesta initiativ som togs under den här perioden antingen kom från externa aktörer eller enstaka "eldsjälar" inom universitetet.

En speciell enhet inom förvaltningen skapades i mitten på 1990-talet som ansvarig för kontakterna med näringslivet, Näringslivsenheten.

Näringslivsenheten har de senaste tre åren genomgått en kraftig förvandling – från en liten enhet med allmänna näringslivsuppgifter till en **LU Innovation** fokuserad på kommersialisering. Enheten har idag ca 10 personer anställda med spetskompetens inom alla områden i kommersialiseringprocessen, från idé till start-upbolag (patent, juridik, finans, affärsrådgivning). LU Innovation är ansvarig för koordineringen av innovationsarbetet vid Lunds universitet.

ORGANISATIONSBESKRIVNING AV INNOVATIONSSYSTEMET

Organisationer inom LU

Forskningsservice

Forskningsservice roll är att bidra till att öka universitetets intäkter från externa forskningsfinansiärer. Inom Forskningsservice finns experter som hjälper universitetets forskargrupper att söka bidrag från i första hand EU och vissa större svenska forskningsfinansiärer. Dessutom har Forskningsservice en tydlig expertroll med avseende på projektredovisning och projektadministration.

Juridiska enheten

Juridiska enheten biträder i förhandlingsprocessen gentemot externa finansiärer vad avser villkoren för samarbetet. Denna hjälp innefattar avtalsgranskning, avtalsskrivning och medverkan i förhandlingar med parterna. Utöver avtalsrätt omfattar stödet huvudsakligen områdena immaterialrätt (rätten till resultat), offentlighet och sekretess (rätten till publicering) och förvaltningsrätt, men också viss ekonomisk rådgivning.

LUAB

Lunds universitets Utvecklings ABs (LUAB) affärsidé är att bidra till att Lunds universitets samlade kunskap kommer till samhällets nytta och samtidigt att bedriva kommersiell verksamhet för att kunna skapa resurser för universitetets forskning och utbildning.

LUABs huvuduppgift är att ta vara på innovationer som kommit till i anslutning till Lunds universitet och se till att de omvandlas till lönsamma produkter eller företag.

Bolaget har haft en mycket bra utveckling, speciellt de senaste tre åren med konceptet att ta ägarandelar för olika typer av affärstöd och har nu en bolagsportfölj på ca 40 start-upföretag.

LUAB har två helägda dotterbolag LU Education AB och UNIVA AB.

LU Education AB

LU Education arbetar med kompetensutveckling för både nationella och internationella företag och organisationer. Verksamhetsidén är att vara en brygga mellan omvärlden och Lunds universitet som genom kompetensutveckling och möten på vetenskaplig grund skapar mervärden för kunden.

LU Educations kunder är kommuner, landsting, statliga myndigheter och verk, företag och organisationer, som har behov av kompetensutveckling inom eller med anknytning till Lunds universitets breda forskningsområden och utbildningar

UNIVA AB

UNIVA:s affärsidé är att på kommersiell grund genomföra utvecklingsprojekt med unik universitetskompetens.

UNIVA:s kunder är industri och övrigt näringsliv – såväl nationellt som internationellt – som har behov av universitetets kompetens för att utveckla sina produkter, sin teknik, personal och organisation till högre effektivitet, lönsamhet och stärkta marknadspositioner.

Centrumbildningar

Livsmedelscentrum Lund och Centrum för Läkemedelsforskning är tvärdisciplinära centrumbildningar inom Lunds universitet med målsättningen att:

- Exponera den totala kompetensbredden av relevant forskning och utbildning vid Lunds universitet.
- Utveckla den vetenskapliga integrationen inom området.
- Fördjupa samarbetet med existerande nätverk och institut.
- Verka för allokering av forskningsmedel,

Inkubatorer

VentureLab

VentureLabs syfte är att på ett mycket tidigt stadium utgöra en stimulerande, rådgivande, och kontaktskapande partner för potentiella entreprenörer inom universitetet, framför allt studenter.

VentureLab välkomnar idéer på alla nivåer och inom alla områden. Denna öppenhet för olika projekt gör VentureLab unikt och bidrar till en stimulerande miljö där entreprenörer med många olika bakgrunder har möjlighet att träffas och utveckla sig själva och sina idéer .

Bioinkubator

En bioinkubator är under planering och avses bli knuten till Biomedicinskt centrum (BMC).

Organisationer i gränsytan mot Universitetet

Medicon Valley Academy

Medicon Valley Academy (MVA) är en regional icke vinstdrivande nätverksorganisation som har som mål att främja integrationen och utvecklingen i Öresundsregionen främst inom det medicinska området.

Öresund IT Academy

Det övergripande målet för Öresund IT Academy är att föra Öresundsregionen, som redan idag utgör Skandinaviens största IT-kluster, till en ledande position bland Europas tillväxtområden inom IT.

Öresund Food Network

Öresund Food Network är en bred satsning på innovationer inom livsmedelsområdet. Nätverkets uppgift är att initiera konkreta samarbeten mellan universitet och företag.

Öresund Environment

Öresund Environment är ett nätverk för forskare, näringsliv, myndigheter och organisationer i syfte att stärka kompetensen och innovationsförmågan på miljöområdet.

CONNECT Skåne

CONNECT Skåne är ett av åtta regionala nätverk i anslutning till svenska universitet/högskolor. Genom olika aktiviteter sammanförs entreprenörer och tillväxtföretag med de resurser de behöver för att kunna växa snabbt.

Dessa aktiviteter är huvudsakligen

- språngbräddor, där en expertpanel hjälper företaget att lösa problem och identifiera möjligheter
- finansieringsforum, där företag presenterar sin affärsidé för svenska och utländska investerare
- business angel-och mentornätverk
-

Inkubator

Ideon Innovation

Ideon Innovation skall ge tidiga företag gynnsamma villkor när det gäller den fysiska miljön. Ideon Innovation är ett samarbetsprojekt mellan Lunds universitet, Ideon och Innovationsbron Syd AB och tillhör Vinnovas prioriterade inkubatorer.

Ideon Innovation är en komplett inkubator med reducerad hyra, affärsutveckling, serviceproviders etc.

Organisationer utanför Lunds universitet

Innovationsbron Syd AB

Innovationbron Syd AB är en av sju regionala stiftelser som inrättats av Sveriges Riksdag för att öka kunskapsutbytet och samarbetet mellan universitet, högskolor och näringsliv. Innovationsbron Syd AB verkar i södra Sverige och är huvudintressent i Teknopol AB, TeknoSeed AB och Forskarpatent i Syd AB.

Innovationsbron Syd AB stöder samverkan forskning-näringsliv på olika sätt, bl.a. genom att dela ut stipendier för idéutveckling.

Teknopol AB

Teknopol AB hjälper den som vill kommersialisera sina forskningsresultat med råd om lämpliga kontakter, finansiering, prospekt över idén, bolagsbildning m.m. och ger den som driver företag tillgång till chefsutvecklingsprogram och mentorer.

TeknoSeed

TeknoSeed är ett s.k. såddkapitalbolag som på kommersiella villkor investerar ägarkapital i företag med en tydlig koppling till forskning och utveckling i södra Sverige. Sedan starten 1997 har TeknoSeed gjort över tjugo investeringar inom områdena bioteknik, läkemedel, medicinteknik, IT/Internet samt industriell teknik. Flertalet av de innovatörer och entreprenörer som ingår i TeknoSeeds nätverk har koppling till universitet och högskolor i södra Sverige.

Forskarpatent i Syd AB

Forskarpatent i Syd AB investerar i patent på vetenskapliga resultat som kan kommersialiseras och licensierar ut dem. Forskarpatent i Syd AB skyddar vetenskapliga resultat som kommit fram vid svenska universitet och högskolor. Forskarpatent i Syd AB sköter marknadsföring av licenser, avtal med licenstagare och bevakning av ingångna licensavtal.

Region Skåne

Region Skåne arbetar för ett bättre liv i Skåne. Vårdcentralen, bussen, musikteatern, sjukhuset, folktandvården – alla drivs de av Region Skåne. Att utveckla Skåne på områden som vård, hälsa, näringsliv, kultur, trafik och miljö är en viktig uppgift för att skapa ett bättre liv i Skåne.

Ideon Science Park

Forskningsbyn IDEON ligger i direkt anslutning till Lunds Tekniska Högskola och är i första hand en mötesplats för människor och idéer. När IDEON grundades 1983 var en forskningsby ett nytt fenomen i Sverige. Visionen var att tillvarata all den idériedom och kunskap som fanns inom Lunds universitet för att skapa nya framgångsrika företag. Visionen har blivit verklighet. Sedan starten för 23 år sedan har nästan 500 företag varit verksamma inom IDEON och 75 % emanerar från Lunds universitet. Idag finns 190

företag med ca 2100 anställda. Av dessa arbetar ca 40 % inom IT och 30 % inom Biotech.

Ideon Science Park involverar tre andra organisationer:

Ideon Center AB – administrerar forskningsparken.

Första Fastighetsbolaget – äger byggnaderna Alfa, Gamma, Delta och Inkubatorn.

Ideon AB – ägs till 60 % av Lunds universitet och äger Betabyggnaderna.

Sammanfattning av aktörerna i Innovationssystemet

Aktörerna i innovationssystemet kan beskrivas på olika sätt t.ex. utifrån Lunds universitets perspektiv eller utifrån aktörernas roller.

Inom LU

LU Innovation
Forskningsservice
Juridiska enheten

LUAB
UNIVA
LU Education

Venture Lab

CENTRA
CIRCLE
Livsmedelscentrum
Läkemedelscentrum

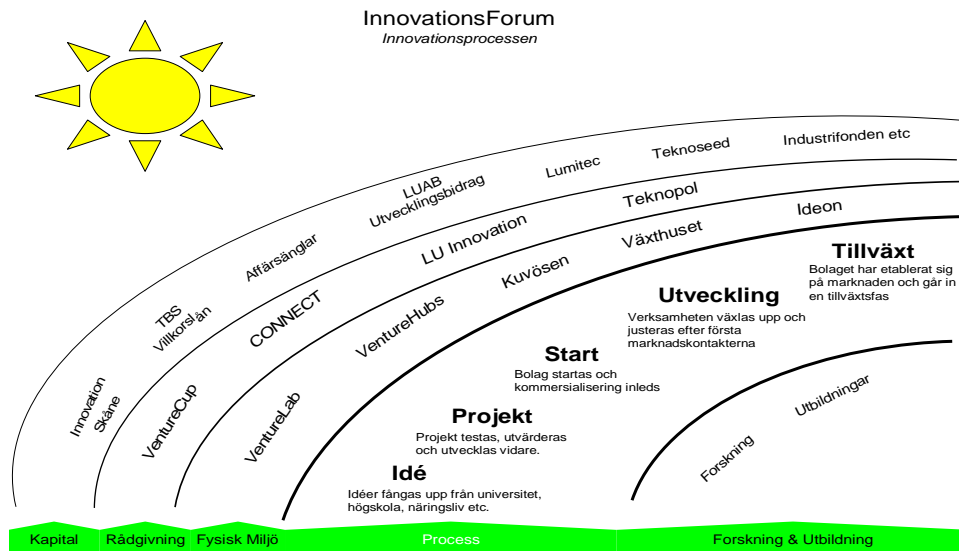
Gränsytan mot LU

Medicon Valley Academy
Öresund IT Academy
Öresund Food Network

Öresund Environment
Ideon Innovation
CONNECT Skåne

Utanför LU

Innovationsbron
Teknopol
Forskarpatent i Syd
TeknoSeed
Ideon Science Park
Region Skåne



FUNKTIONSBESKRIVNING AV INNOVATIONSSYSTEMET

LU Innovation är ägare till kommersialiseringsprocessen och är ansvarig för koordineringen av innovationsarbetet inom Lunds universitet.

Arbetet bedrivs med hjälp av ett 28-punktsprogram som är indelat i tre huvudaktiviteter: Söka, Stödja, Stimulera.

Idésökning är en prioriterad aktivitet som beskrivs i detalj på sidan 14.

LU Innovation deltar när Forskningsservice hanterar större forskningsansökningar för att säkerställa att de kommersiella aspekterna går parallellt med forskningsprogrammet. Detta kommer att få ännu större prioritet och är ett absolut krav i t.ex. ansökningar till VINNOVA och utmärker professionalism hos universitet som är bäst på nyttiggörande av forskningsresultat t.ex. Oxford University.

LU Innovation har också ett intimt samarbete med juridiska enheten i avtalsfrågor, licenser m.m. Båda organisationerna är viktiga för att hjälpa till att identifiera nya kommersiella idéer.

Licenser är ett område som traditionellt varit lågprioriterat vid svenska universitet. LU Innovation kommer att arbeta för att komplettera bolagsbildningar med ett hållbart och lönsamt licensieringskoncept. Detta sker tillsammans med några andra universitet inom ramen för VINNOVA's nyckelaktörsprogram.

Lunds universitet har en stark integrering av forskning och utbildning inom innovations- och entreprenörskap och den kommersiella verksamheten. Detta beskrivs under 28-punktsprogrammet.

LU Innovation har en koordinerande roll i den satsning som görs på entreprenörs- och innovationsutbildning på olika nivåer och den innovationsforskning som bedrivs på allra högsta internationella nivå – CIRCLE (Centre for Innovation, Research and Competence in the Learning Economy).

Universitetet har inrättat ett center – LUCIE – Lund University Centre for Innovation and Entrepreneurship och skall under nästa år skapa ett fysiskt hus – ett Innovationscenter. Detta hus kommer att inrymma alla personer som arbetar med innovations- och entreprenörsforskning, men också de som arbetar med de kommersiella aspekterna. Denna integration kommer att bli världsunik.

Holdingsbolaget (LUAB) har varit mycket framgångsrikt de senaste åren genom en del unika koncept.

- Holdingsbolaget får ägarandelar (ofta 5-10 %) mot ett paket av tjänster, patentrådgivning, juridik rådgivning, allmän affärsrådgivning och tidig finansiering.
- Sparbanksstiftelserna Färs & Frosta och Skåne har finansierat, och kommer att fortsätta finansiera Holdingsbolaget med ca 4 mkr/år. Dessa pengar betalar de

initiala kostnaderna såsom patent, prototyper, marknadsföringsundersökningar etc.

- Avtal med ”service providers” om fri rådgivning upp till en viss nivå.
- Olika erbjudanden om fysisk placering (Ideon Innovation, Venture Lab, Venture Hubs).
- Finansiering genom Connects affärsängelnätverk, Innovationsbron, LUABs egna finansieringsbolag Lumitec, eller andra kontakter till VC bolag.

LUAB har genom detta koncept skapat en portfölj på ett 40-tal bolag de senaste tre åren. Bolagen i LUAB koncernen är med få undantag produktbolag, men det finns en mängd embryo till tjänstebolag runt universitetet, fr.a. utanför de mest aktiva fakulteterna – medicin och teknik.

CONNECT Skåne utgör universitetets största samlade nätverk mot industrin med över 200 anslutna små och stora företag.

Connect erbjuder en rad viktiga delmoment i innovationsprocessen bl.a. gratis värdering och råd i ett affärskoncept genom s.k. språngbrädor, mentorsnätverk vid rekrytering av projektledare, VD eller styrelseledamot. Connect bistår också vid finansiering av nya företag genom att anordna s.k. finansieringsforum och med Sveriges största affärsängelnätverk.

Innovationssystemet i Lund har historiskt sett ansetts som komplicerat, okoordinerat och ineffektivt. InnovationsForum (IF) startade för ca 3 år sedan med målsättningen att lösa detta problem. Utifrån konstaterandet att Lunds innovationssystem har flest aktörer i landet var visionen att rikta kraften åt ett håll genom att samarbeta och fördela arbetsuppgifterna mellan aktörerna. InnovationsForum består av representanter på beslutande nivå från LU, Innovationsbron, Ideon, Region Skåne och Lunds kommun.

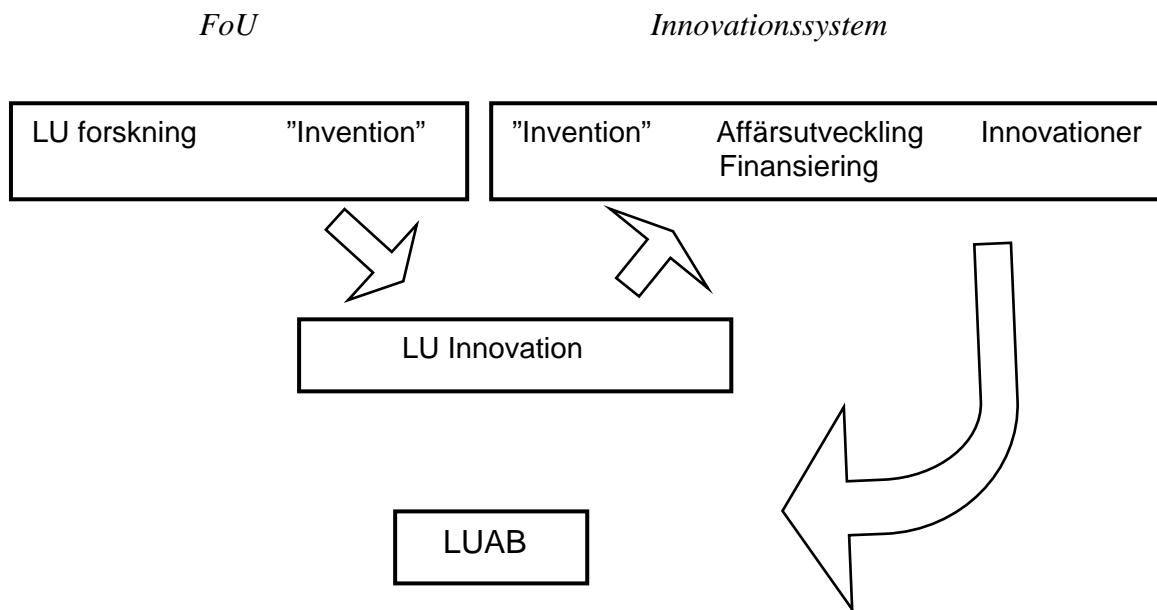
IF startade arbetet genom att identifiera 10 konkreta problemställningar i innovationssystemet, varav bristen på en komplett inkubator var en. En inkubator kan beskrivas som ett mini-innovationssystem och arbetet med denna frågeställning under ca 1 års tid gjorde att frågetecken och problemställningar rätades ut genom en kontinuerlig kompromissprocess. Inkubatorn Ideon Innovation skapades som ett samarbetsprojekt mellan LU, Ideon Center AB och Innovationsbron i Syd AB.

Dagens situation karaktäriseras av ett väl fungerande processflöde där varje aktör har sin roll och där inkubatorn är den naturliga mötesplatsen.

Universitetet har genom LU Innovation ansvaret för att söka idéer och göra en första bedömning utifrån patent- och affärsmässighet, varefter resultatet presenteras vid regelbundna möten i inkubatorn. Innovationsbrons olika organisationer tar sedan över huvudansvaret i senare delen av innovationsprocessen. Samägande av bolag blir alltmer vanligt.

Processen kan schematiskt beskrivas enligt nedanstående bild, där LU Innovation blir länken mellan universitetsforskning och resten av innovationssystemet.

Processflöde i innovationssystemet



Nyckeltal för innovationssystemet presenteras senare, men det är utan tvekan denna ändring av "kraftriktningen" i Lunds innovationssystem som gjort det till det förmodligen mest omfattande, kompletta och effektiva i Sverige idag.

IDÉSÖKNING – ETT SIGNUM FÖR LUNDS UNIVERSITET

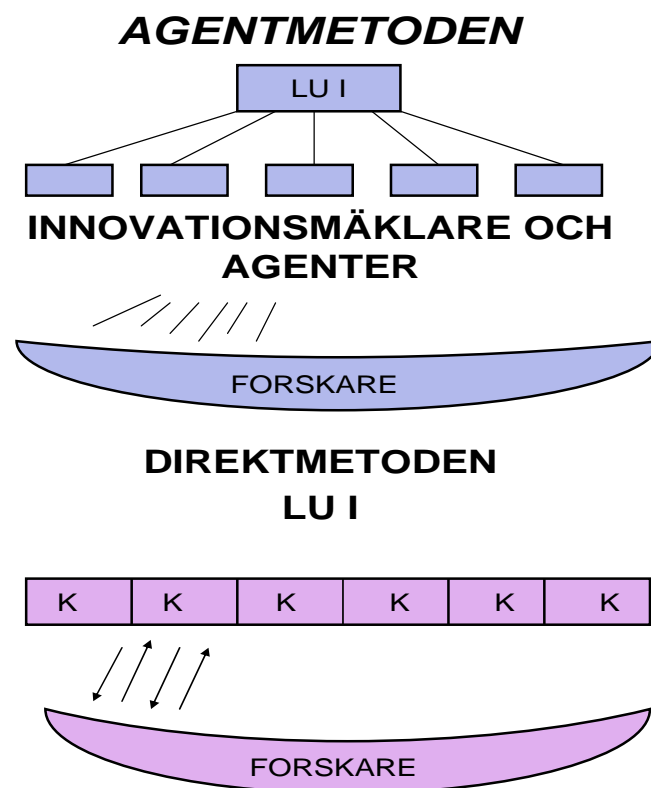
Idésökningsprocessen

Det praktiska utförandet av idésökningsprocessen startade med att använda ”agenter” och ”innovationsmäklare” ute på avdelningar och institutioner. Detta kändes ganska snart som en onödig organisatorisk överbyggnad. Principen att skapa kontakt genom e-mail är heller inte gångbar - i försök att samla medicinska fakultetens forskare till ett uppstartsmöte om innovationer och entreprenörskap kom endast tre personer.

Tekniken för uppsökande verksamhet är idag mycket ”hands-on” och bygger på personliga besök dvs. hos forskare/forskargrupper på laboratorier, kafferum etc.

LU Innovation har som ambition att årligen besöka ca 400 forskare. Samtidigt som LU Innovation blir mer och mer kända i innovationssystemet för sin spetskompetens söker forskare själva kontakt med LU Innovation och systemet blir ”dubbelverkande”.

Tekniken för uppsökande verksamhet har alltså långsamt förskjutits från ”agenter” till en mera aktiv idésökningsprocess.



– ”After Search” – Innovationssystemet tar vid

Det står mer och mer klart att varje projekt behöver en alldeles specifik ”match-making” för att lyckas. Det kan till och med vara så att det inte finns dåliga projekt – bara att projektet inte hittar rätt partner.

Efter att idéer har hittats och förädlats av LU Innovation tar innovationssystemet som beskrivits vid, och varje idé får sin unika behandling.

Ett krav för att ett idésökningsprogram skall vara framgångsrikt är ett fungerande innovationssystem.

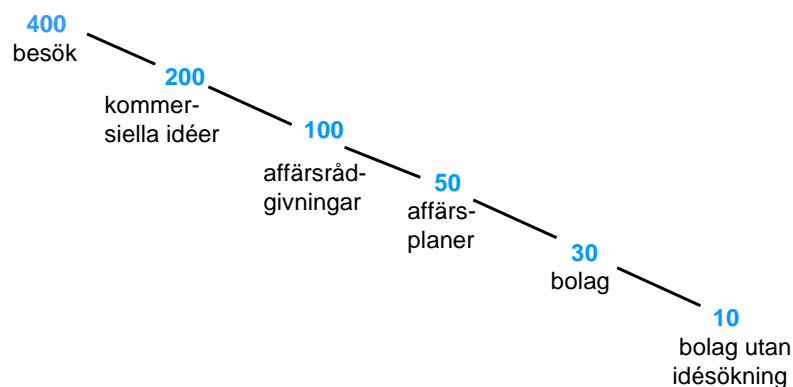
Resultat

Resultaten det gångna året har följts mycket noggrant med nyckeltal.

Det är uppenbart att:

- Halveringsprincipen gäller enligt bild nedan
- Antal bolag med en organiserad idésökningsprocess och under andra givna parametrar 3-dubblas.

NYCKELTAL - HALVERINGSPRINCIPEN



HANDLINGSPLAN I 28 PUNKTER

1. Identifiera och marknadsföra ”Goda exempel ” på forskningsbaserat entreprenörskap

Det finns både många starka innovations- och entreprenörmiljöer och personliga exempel på forskningsbaserat entreprenörskap vid Lunds universitet. Några bolag som bildats nyligen är:

GasOptics,
SpectraCure
QuMat,
Nems,
Erysave,
Picology
Cognimatics
Hamlet
Aventure

Aktivitet:

Göra en sammanställning över personer som är goda exempel på forskningsbaserat entreprenörskap.

2. Web-portaler och andra kommunikationsverktyg

LU Innovation har ansvar för att underhålla web-portaler och mäter t.ex. antalet besök regelbundet som ett viktigt nyckeltal. Idésökningsprogrammet har en specialkonstruerad projektdatabas och ett antal informationskanaler till entreprenörsnätverket är ständigt uppkopplade.

Aktivitet:

Det kompletta innovationssystemet skall beskrivas i detalj och anslutas till en tydlig portal som gör systemet lättanvändbart för entreprenören.

Informationsskrifter om specifika ämnen skall läggas ut på nätet – med en första ”broschyr” som beskriver LU’s syn på patentprocessen och IPR.

3. Aktivt innovationsarbete med universitetsledning och fakulteter

Innovationsarbetet på ledningsnivå involverar LU’s styrelse, ledning och fakulteter. Ledningen för fram innovations- och entreprenörsarbetet i alla lämpliga sammanhang som seminarier, debatter, besök mm.

Ett tätt samarbete med fakultetsledningarna är nödvändigt för acceptans av beslutade åtgärder i organisationen, speciellt viktigt med de fakulteter som svarar för 90 % av idéflödet (Medicin och Tekniska Högskolan).

Aktivitet:

Fasta månadsvisa avstämningar med rektor, förvaltningschef och fakultetsledningar. LU Innovation tar kontinuerligt fram uppdaterade lägesrapporter och nya resultat i presentationsform att användas på externa och interna möten.

4. Tävlingar och seminarierier inom entreprenörskap och innovation

Lunds universitet deltar genom bl.a LU Innovation och fakulteterna aktivt i Öhrlings PricewaterhouseCoopers och LUABs Innovationspris, Venture CUP och Connects entreprenörpris.

Seminarier arrangeras på olika teman inom innovations- och entreprenörskap och i varierande former t ex frukostmöte eller lunchmöte. Arrangemangen sker ofta tillsammans med andra organisationer som Ideon Innovation och CONNECT Skåne.

Aktivitet:

Dessa aktiviteter är viktiga för att stimulera till kommersialisering och nyttiggörande av forskning och kommer därför att öka i omfattning.

5. Nationella och internationella kontakter som både stimulerar och stödjer innovationsverksamheten

”Bench-marking” mot Europas ledande universitet sker kontinuerligt och ett omfattande nätverk och kontakter har skapats.

LU Innovation arbetar aktivt i den europeiska TTO organisationen ASTP.

Aktivitet:

Internationellt prioriteras samarbete både i närregionen fr.a. genom ÖSR (Öresund Science Region), men också med professionella ledande organisationer som den ledande amerikanska AUTM (Association of University Technology Managers).

Nationellt finns ett behov att förstärka ett antal TTO kontor vid ledande universitet, men också av ett samarbete som bygger på specifik kompetens vid olika universitet inom olika områden (exempelvis patenthantering vid Chalmers). Bench-marking skall göras mot London Innovation Network. som har ett mycket avancerat samverkanssystem.

6. Samverkan i regionen genom bl.a. InnovationsForum

InnovationsForum är en samverkansplattform mellan Lunds universitet, Innovationsbron i Syd AB, Ideon, Region Skåne och Lunds Kommun.

Gruppen samordnar innovationsverksamheten runt Lunds universitet och har skapat ett synkroniserat samverkanssystem av högsta europeiska klass. Detta finns beskrivet på sidan 12.

Aktivitet:

Arbeta vidare med den lagda plattformen enligt visionen att gå från ”Best Practise ” till ”Next practise ”

7. Träffa minst 400 forskare per år i personliga möten

Detta är kärnpunkten i hela idésökningsprocessen som finns beskriven på sidan 14.

Aktivitet:

Konsekvent genomföra beslutad strategi med målet att möta alla forskare inom en 5 års-period

8. Tvärvetenskapliga mötesplatser mellan forskare från olika discipliner

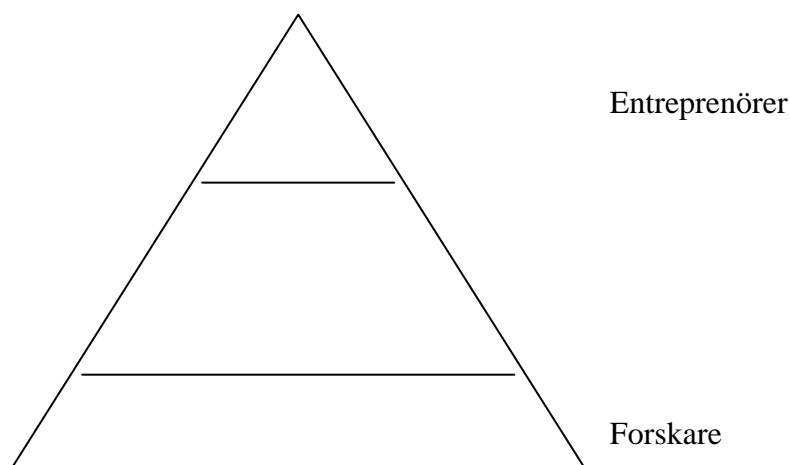
Enligt forskning vid Lunds universitet i innovationsvetenskap sker innovationer primärt i gränsytan mellan olika discipliner

Aktivitet:

Arrangera mötesplatser mellan genforskare/mättekniker, etikforskare/företagsekonomer, rymdforskare/livsmedelsteknologer osv.

9. Bred fokus på olika grupper, både etablerade entreprenörer och nya innovatörer

Olika grupper av forskare på ett universitet kan illustreras med hjälp av en triangel:



Den övre gruppen är drivna entreprenörer som snarare berikar innovationssystemet med kunskap än behöver hjälp. Dessa är ofta "serie-entreprenörer" med stor erfarenhet. Bottenplattan i triangeln är forskare som är lite intresserade av kommersiell verksamhet. Fokus i idésökningsarbetet ligger i det växande mellanskiktet, där det finns både vetenskapliga och kommersiella ambitioner, och där man kan notera ett markant ökat intresse från yngre forskare, men där kvinnliga forskare är underrepresenterade.

Aktivitet:

Riktade insatser mot speciella grupper av forskare, primärt yngre forskare och kvinnor, samt verka för att kommersiella insatser blir meriterande i universitetskarriären.

10. Innovationsmiljöer för studenter

Studenterna är framtidens forskare och har ett ökat intresse och nyfikenhet för entreprenörskap. Konkreta resultat i form av bolagsbildningar var för ett par år sedan sällsynta, men situationen har ändrats betydligt vilket gör denna grupp intressant i "start-up"bolagssammanhang. Lund är unikt genom att ha en studentinkubator, vilket är ett initiativ från Ekonomihögskolan och Tekniska Högskolan, som f.n. har ett 20-tal nystartade företag.

Aktivitet:

Fortsatt prioriterat arbete med Venture Lab (studentinkubatorn) och Venture Cup (affärsplanetävling).

11. Kommersiella avtal mellan finansiär och forskare

Allt fler forskningsfinansiärer kräver kommersiella planer som en del av ett långsiktigt forskningsprojekt, vilket ger väsentligt bättre förutsättningar att föra innovationer till kommersiell nytta. Detta arbetssätt tillämpas konsekvent av engelska universitet bl.a. Oxford University.

Aktivitet:

Utarbeta ett arbetssätt/koncept för tidiga kommersiella planer i samarbete med de funktioner inom universitetet som stödjer forskarna i finansieringsfrågor (fr.a. Forskningsservice och Juridiska enheten).

12. Internt samarbete i idésökningsprocessen

En rad organisationer inom universitetet möter forskarna i olika situationer och kan därmed integreras i idésökningsprocessen t.ex. Livsmedelscentrum, Läkemedelscentrum, UNIVA (dotterbolag till Holdingbolaget).

Aktivitet:

Identifiera organisationer eller enheter som kan effektivisera idésökningsarbetet genom att få dessa organisationer och enheter att fungera som sökkärnor.

13. Driva entreprenörsnätverk

Ett entreprenörsnätverk är bildat för att öka intresset för entreprenörskap. Tanken är att välkända entreprenörer skall utgöra basen i nätverket och att dessa startar en innovationsprocess hos yngre forskare och doktorander. Nätverket arrangerar möten i olika former månadsvis.

Aktivitet:

Den ”traditionellt svenska modellen” med självspelade nätverk är inte alltid så effektiv och därför skall en projektledare i framtiden ansvara för nätverket enligt modell från operativa nätverk vid bl.a. Aalborgs Universitet.

14. Engagemang i olika inkubatorer

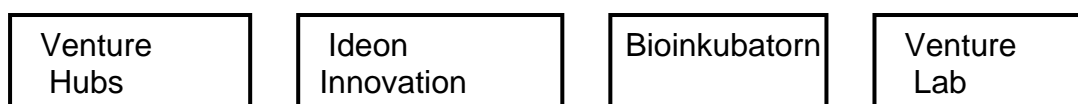
Förutom Ideon Innovation och Venture Lab håller två andra inkubatorstrukturer på att bildas i Lund. En som går under arbetsnamnet Bioinkubatorn och som skall lokaliseras på Biomedicinskt Center. Denna inkubator blir den första våta inkubatorn i Sverige med tillgänglighet till extremt avancerad biomedicinsk utrustning. Den har en planerad yta på 1200 m² med plats för ca 12 bolag.

En annan inkubator kallas Venture Hub och där grundidén är att forskarna kan hyra plats inne på forskningsinstitutionerna för sina bolag eftersom vissa bolag kräver tillgång till avancerad utrustning som inte är flyttbar.

Aktivitet:

Bidra till att skapa följande inkubatorstruktur:

Struktur för inkubatorsystem i Lund



15. Avancerad affärsrådgivning

LU Innovation har flera affärsrådgivare som är specialister på att bedöma den kommersiella potentialen hos projekt i mycket tidig fas. Detta är en speciell egenskap som kräver erfarenhet och tre ”i”, eftersom det finns få och fungerande utvärderingsmodeller:

- intuition
- instinkt
- intelligens

Aktivitet:

Utvärdera och anpassa en amerikansk modell för tidig utvärdering tillsammans med Ideon Innovation.

16. Rådgivning i patentprocessen

LU har inventerat antalet patent på universitetet genom bl.a.ett forskningsprojekt inom CIRCLE. Detta och andra undersökningar visar att LU med säkerhet har 500 patent registrerade sedan 1990, vilket är en konservativ siffra – sannolikt är det närmare 1000. Detta motsvarar 4-5 % av alla patent i Sverige.

Patentantalet ökar konsekvent varje år inom LU (närmar sig 100), varav LU Innovation hanterar ca 25 stycken. Cirka 60 % av patenten kommer från LTH och 30 % från Medicinska Fakulteten. Ett 30-tal serie-innovatörer står för en stor del av patentflödet.

LU Innovation har en egen patentingenjör som är en första kontakt till forskaren/entreprenören samt en mäklare i kontakten med en patentbyrå.

Beslut om en egen patentingenjör var långt ifrån självklart, men har varit en nyckel till nära kontakt med forskarna.

Aktivitet:

Värdera anställning av ytterligare en patentingenjör, eftersom detta tenderar att bli tidsbegränsande i affärsprocessen.

Fortsätta ett påbörjat samarbete med CIP, Chalmers för att hitta ett koncept som minimerar ”panikpatentering” (vilket förmodligen delvis förklarar varför Sverige har många patent men lite affärer från patent) och istället placerar in patentering som ett resultat av en affärsutvecklingsprocess. Detta betyder också att den totala IP strategin måste ses över.

17. Ekonomisk stödstruktur

Ett fungerande innovationssystem behöver tillgång på pengar i det absolut första skedet av en affärsprocess dvs. flytta en ide till kommersiell bekräftelse eller bolag.

Sparbanksstiftelsen Skåne har i innovationssystemet runt LU villkorslöst under ett par års tid anslagit medel för patentansökningar, prototyper och marknadsundersökningar (typiskt 50-100 000 SEK per projekt) . Ett 50-tal sådana ansökningar har förmedlats av LU Innovation /LUAB.

Aktivitet:

Denna typ av finansiering måste förstärkas i innovationssystemen, eftersom bristen begränsar antalet nystartade bolag.

Det är svårt att föreställa sig en större hävstångseffekt på insatt kapital där 5-10 företag kan initieras av 1 miljon SEK eller 50-100 bolag av 10 miljoner SEK.

18. Samarbete med Connect

CONNECT Skåne är nära ansluten till universitetets verksamhet, vilket är unikt för Sverige, men helt i analogi med verksamheten i Connects vagga, nämligen San Diego och University of California, San Diego (UCSD). Connect bidrar med en rad viktiga pusselbitar i affärsprocessen:

- språngbräddor som coaching för nya företag
- industrikontakter
- Sveriges största affärsängelnätverk
- finansieringsforum
- mentorsnätverk

Aktivitet:

Studera framgångsmodellen i Kalifornien och arbeta vidare mot ett ännu mer integrerat samarbete.

19. Holdingbolaget

Konceptet för holdingbolaget de senaste 3 åren har varit framgångsrikt. Arbetet skall fortsättningsvis ha samma inriktning, men korrigeras bl.a. så att färre bolag får större stöd och att ägarandelarna för universitetet blir större.

Holdingbolagen måste i framtiden som kompensation för bristen på resurser i form av kapital och personal samarbeta både på nationell och regional nivå. LUAB har organiserat samarbete med Chalmers och Karolinska Institutet med bl.a. samägda bolag.

Holdingbolagen har nyligen bildat en intresseförening (en ide bl.a. från Lund) som kan ha en central roll i detta arbete, men som bör ske separat från samma behov som finns hos TTO-kontoren, eftersom fokus är annorlunda.

Regionala diskussioner har sedan en tid pågått mellan de sydsvenska holdingbolagen (och potentiella sådana) där flera samarbetsmöjligheter har identifierats.

Aktivitet:

Medverka till att bygga nationella och regionala nätverk för samarbete.

20. Andra kommersialiseringsformer

Svenska universitet och holdingbolag fokuserar kraftigt på att skapa produktbolag på bekostnad av tjänstebolag. Det finns en uppsjö av idéer som skulle vara lämpliga att kommersialiseras genom ett tjänstebolag och denna typ av bolag bidrar i hög grad till en regional tillväxt. Problemen i sammanhanget är oviljan att ge riskkapital till denna typ av bolag och att kunskapen är relaterad till ofta en individ etc.

Licensiering är ett vanligt förekommande kommersialiseringsverktyg i England och USA, men de få erfarenheterna i Sverige har inte varit framgångsrika. Detta verktyg behövs som ett komplement i kommersialiseringsarbetet och lösningen är sannolikt ett intimt samarbete mellan universiteten för att minimera kostnader och maximera kunskapsutnyttjandet.

Aktivitet:

Skapa koncept för tjänstebolag och licensiering som redskap i kommersialiseringsarbetet.

21. Granskning av forskningsavtal med externa finansiärer

Enligt rektors beslut 1994-06-22; d nr I A 19 10758/93), Fördelning av beslutsbefogenheter inom Lunds universitet, 3.4 *Vissa avtalsfrågor* finns gällande regler, se bilaga A.

Reglerna indelar forskningsfinansieringsavtalen i två delar, dels s.k. grants, dels uppdragsforskning. Enligt reglerna ska uppdragsavtal granskas av "chefen för juridiska enheten". Enligt praxis granskas även samverkansforskningsavtal av juridiska enheten, med hänvisning till att dessa som regel innefattar någon form av åtagande från universitetets sida.

Aktivitet:

Uppgraderas med hänsyn till belopp och innehåll.

22. Hantering av immaterialrätter i forskningsfinansieringsavtal

Enligt praxis utarbetad vid juridiska enheten tillämpas följande villkor för rätten till resultat:

- uppdragsavtal (helfinansierat) ger uppdragsgivaren rätt till en enkel licens (utan rätt till underlicens) att kommersiellt använda resultaten i uppdragsgivarens egen rörelse, samt med en option att förvärva äganderätten, mot erläggande av skälig ersättning till uppfinnaren.

- Samfinansierade projekt:

a) FP6; rätt till annan parts "background" som är nödvändig för att kunna kommersialisera eget resultat; i övrigt äger part sitt resultat. Ev. överlåtelse under separata överlåtelseavtal.

b) Övrig svensk samverkansforskning; betingat till företagens input har ingående företag en "first option" att förvärva rätt till resultat, där priset påverkas av omfattningen av företagens input.

Aktivitet:

Fastställa i policy hur grundupplägget för hantering av bl.a. immateriella rättigheter bör hanteras vid extern finansiering.

23. Intressekonfliktlösning

Regler om bisysslor återfinns HL, HF, LOA, Kollektivavtal samt Lunds universitets föreskrifter om anställdas bisysslor, Beslut och PM 2000-01-05 I E9/68 / 2000, se bilaga B. http://www3.lu.se/pers/Regler/bisys_PM.pdf

Förbud för bisysslor föreligger om den är

- förtroendeskadlig
- arbetshindrande
- konkurrerande

Bisysslor skall anmälas till och prövas av prefekt eller motsvarande; för prefekt av närmaste överordnat organ.

24. Aktiviteter byggda på en vetenskaplig plattform

Innovations- och entreprenörsaktiviteterna baseras i största möjliga utsträckning på den vetenskapliga plattform som skapas av CIRCLE.

CIRCLE betyder "Centre for Innovation, Research and Competence in the Learning Economy" och är en tvärvetenskaplig forskningsplattform som bl a stöds av medel från VINNOVA.

CIRCLE bidrar med kunskap om innovationsprocessen, t.ex. har man undersökt hur många patent som har skapats av forskare vid LU och planen är att genom enkätundersökningar skaffa samma kunskap för antalet start-upbolag. Andra exempel är att söka kunskap om vilka bolag som får finansiering och varför.

Ett resultat av samarbetet med CIRCLE är det nyligen bildade "Lunds universitets Centrum för Innovation och entreprenörskap"(LUCIE).

Aktivitet:

Nästa steg att integrera innovations- och entreprenörsverksamheten vid LU är att placera LUCIE och andra organisationer som arbetar med dessa frågor i ett gemensamt hus – Innovationscentrum.

Detta hus kommer att vara inflyttningsklart sommaren 2007 och vara det enda i världen där praktisk innovations- och entreprenörsforskning blandas med den kommersiella verksamheten. Centret kommer fullt utbyggt omfatta mer än 100 personer.

25. Utveckla entreprenörsutbildningarna

Lunds universitet gör en storsatsning på entreprenörsutbildningar de kommande åren (ca 30 mkr under en sexårsperiod). Satsningarna sker på olika nivåer:

Grundutbildning	1-20 p, "Att arbeta med projekt inom entreprenörskap och innovation".
-----------------	---

	21-40 p, "Entreprenörskap och innovation i olika kontexter".
Kandidat- och magisterkurser	20 p, "Innovation och entreprenörskap. 40 p, "Entreprenörskap och företagsutveckling".
Forskarutbildningsnivå	Diverse fakultetsspecifika kurser.

Aktivitet:

Åstadkomma en balans mellan teoretiska och praktiska kurser som tillfredsställer kraven från både praktiska entreprenörer och forskare

26. Samarbete med industriella parter

Samarbete med industrin sker på många olika plan – direkta forskarkontakter, kontakter med fakulteter, LU's ledning etc.

LU Innovation har ett nära samarbete med både stora och små företag i regionen. Kontakter med stora och medelstora företag sker primärt genom Connectnätverket som har ca 200 medlemmar.

Kontakter med mindre företag sker huvudsakligen med hjälp av holdingbolagets speciella dotterbolag, UNIVA, som är specialiserat att vara en länk mellan en universitetsforskare och ett mindre företag.

Även om de industriella kontakterna är volymmässigt tillräckligt frekventa och fungerar bra mellan enskilda forskare och företag så finns en rad problem framför allt i samarbetet med större företag. De större företagen kan inte idag sägas vara en tillräckligt aktiv del av innovationssystemen runt universiteten, men skulle definitivt berikas av idéer från dessa miljöer. Ett exempel: Uppskattningsvis når 10 % av utvecklingsprojekten i industrin marknaden. Vad händer med resten av projekten? Detta är en förlust för Sverige, där Telia som enda företag i Connectsammanhang uppmärksammat problemet och erbjudit entreprenörer projekt som inte kommit till användning av Telia.

Aktivitet:

Konceptutveckling som syftar till effektivare samarbete mellan industrin och innovationssystemen.

27. Indikatorer och mätetal

Lunds universitet har liksom andra svenska universitet inte kännedom om alla nyckeltal i kommersialiseringsprocessen, exempelvis saknas en komplett historisk bild av antalet startade spin-offföretag.

Ett annat önskvärt måttetal är effekten på tillväxt och social nytta av alla insatser i innovationssystemet. Befintliga måttetal är inte kompletta och inte heller jämförbara mellan olika innovationssystem.

Aktivitet:

Undersöka effekten av insatserna i innovationssystemet på t.ex. bolagsbildning och driva frågan om nationell/internationell metod för effekten på tillväxt med bl.a. VINNOVA.

28. Nya idéer

Som en markering att inte låsa innovationssystemet lämnas denna punkt till en framtida aktivitet i handlingsplanen.

Bilaga A

Utdrag ur: **Fördelning av beslutsbefogenheter inom Lunds universitet**

Beslut av rektor 1994-06-22; dnr I A 19 10758/93

3.4 Vissa avtalsfrågor

Universitetet sluter avtal med parter utanför universitetet i åtskilliga frågor. Dessa avtal är av varierande slag och kan slutas på olika nivåer inom universitetet.

Den största gruppen av avtal avser forskningsprojekt, som finansieras av forskningsråd, sektorsorgan och andra forskningsstödjande organ som Riksbankens jubileumsfond och Cancerfonden. Normalt handläggs dessa ärenden på institutionsnivån och avtalen skrivs under av respektive prefekter. Vid stora belopp eller då ett avtal innehåller inslag som kräver ställningstaganden från områdesstyrelsen eller rektor skall ärendet i god tid anmälas dit. Därvid skall följande gälla.

Avtal om forskningsprojekt på mer än 3 miljoner kronor skall godkännas på områdesnivån. Avtal om projekt som innefattar inrättande av befattning som lektor eller forskarassistent skall slutas på områdesnivån. Avtal som innefattar inrättande av befattning som professor skall slutas på rektorsnivån. Avtal som sluts över institutionsnivån skall även undertecknas av berörd prefekt.

Uppdragsavtal kan avse uppdragsutbildning, uppdragsforskning eller övriga uppdrag. Till skillnad från forskningsprojekt enligt ovan gäller för uppdrag en bestämd innehållsinriktning och ett krav på motprestation. Uppdragsavtal slutas på institutionsnivån (styrelse/prefekt). Uppdragsavtal på mindre än 100 000 kronor skall anmälas till områdesstyrelsen. Uppdragsavtal i intervallet 100 000 till 1 000 000 kronor skall godkännas på områdesnivån. Uppdragsavtal över 1 000 000 kronor skall godkännas på rektorsnivån, varvid yttrande skall ha inhämtats av berörd områdesstyrelse. Inför slutande av avtal skall institutionen respektive området i fråga samråda med chefen för universitetets juridiska enhet.

Avtal om samarbete med andra universitet, högskolor och institut inom utbildning eller forskning kan slutas på rektors-, områdes- eller institutionsnivå. Avtalets omfattning, främst samarbetspartnerns organisatoriska ställning, bestämmer nivån.

Bilaga B**Utdrag ur: Fördelning av beslutsbefogenheter inom Lunds universitet**

Beslut av rektor 1994-06-22; dnr I A 19 10758/93

6

I övrigt sluts avtal för universitetets räkning i princip på rektorsnivån. Uppdrag kan i skilda, konkreta fall ges åt organ eller arbetstagare inom universitetet att svara härför