

## VALORISATIE

# Eigen kennis verkopen

WIE IS DE MEEST ONDERNEMENDE WETENSCHAPPER VAN 2012? EEN PRIJS VOOR DE ONDERZOEKER DIE MET SUCCES KENNIS 'NAAR DE MARKT' BRENGT

Arthur van Leeuwen

Foto's Suzanne van de Kerk

De namen van hun bedrijfjes alleen al zeggen iets over de creatieve geestdrift die bij de oprichting hoort. Ze heten Hy2Care, IsoTis N.V. of, een beetje gewoner, Microbiome Ltd. Meestal huizen die bedrijfjes in panden op de Science Parks bij de universiteiten. Die zijn bij uitstek het domein van wetenschappers die vinden dat hun denkwerk niet hoeft op te houden bij de laatste zin van een publicatie in een vakblad.

Als op zo'n Park één woord tot de alledaagse conversatie hoort, dan is dat: valorisatie. De platte vertaling luidt 'van kennis naar kassa'. Waar het om gaat is dat wetenschappers hun neus buiten de deur van studeerka-

mer en laboratorium steken, en nagaan waar en hoe er geld te verdienen valt met hun onderzoek. Of hoe de samenleving in niet-materiële zin van hun inzichten kan profiteren.

In 2011 publiceerde *Elsevier* een ranglijst van universiteiten, opgesteld door Science Works, een adviesbureau gespecialiseerd in valorisatie. De lijst gaf de prestaties weer van de universiteiten als het gaat om communicatie, samenwerking en ondernemerschap. De ranglijst verschijnt om het jaar en wordt afgewisseld met de verkiezing van de Meest Ondernemende Wetenschapper, georganiseerd door moederbedrijf Science Alliance.

Deze week krijgt een van de drie genomiseerde hoogleraren (elders op deze pagina's) de prijs uitgereikt op de jaarlijkse 'Dag van de valorisatie'. De drie kandidaten zijn on-

derzoekers die hun sporen hebben verdiend, en veel worden geciteerd door vakgenoten in binnen- en buitenland. Gaandeweg zetten ze op het terrein van de *Life Sciences & Health* – levenswetenschappen en gezondheidszorg – de stap naar het ondernemerschap. Op zoek naar financiers, producenten en verkopers, of ze doen alles in eigen beheer. Het gaat ze te ver om de deur van hun universitair laboratorium dicht te trekken. Want dat hebben ze ook gemeen: hun basis blijft de universiteit, stevig op hun leerstoel.

Het is de eerste eis die verbonden is aan de prijs: succesvol kennis te gelde maken, maar wel in dienst van de alma mater. Die prijs zelf – een sobere 5.000 euro – is trouwens weinig imponerend. De symbolische waarde is des te groter, zeker afgemeten aan

## 'Creativiteit én de financiering'

Clemens van Blitterswijk (54),  
hoogleraar Universiteit Twente

'Theoretische kennis toepasbaar maken, patiënten behandelen tegen een betaalbare prijs, plus een business case om er potentieel iets aan over te houden. Dat bij elkaar niet meer,' zegt Clemens van Blitterswijk. Twintig jaar geleden was dat anders, oordeelt hij. Toen werd de ondernemende wetenschapper wat scheef aangekeken.

In zijn vak weefseltechnologie is de stap van laboratorium naar klinische toepassing op patiënten logisch. Hij is directeur van MIRA, instuut voor biomedische technologie en technische geneeskunde. 'Ons onderzoek richt zich op herstel van levend weefsel. We zijn gespecialiseerd in bot en kraakbeen. Kraakbeen en opperhuid zijn relatief eenvoudig na te maken: daar heb je één type cel voor nodig. Onze uitdaging is nu om te zien of we meer kunnen, met weefsel waarin ook bloedvaten en zenuwstrengen zitten.'

Als het 'wetenschappelijk ei' is gelegd, is het tijd voor nieuwe creativiteit: hoe de vondst naar de markt te brengen. Daarin is Van Blitterswijk expert. Hij bracht al het be-



drijf IsoTis naar de beurs, en is de motor achter een rij spin-offs en nieuwe bedrijfjes.

'Het begint met de aanvraag van een patent. Dat blijft eigendom van de Universiteit Twente. Dan richt je een bedrijf op dat het patent, na onderhandeling natuurlijk, in licentie krijgt. Daarin zijn de oprichters en de universiteit aandeelhouder. Vervolgens is het zoeken naar zogeheten *pre-seed* financiering, een kortlopende subsidie van

meestal een paar ton, van de overheid of een technologiefonds. En dan wordt het serieus: een businessplan opstellen en op zoek gaan naar een echte financier.'

Dat laatste traject vindt hij zo boeiend, dat hij nu voor halve tijd partner wordt bij Life Science Partners, een internationale investeringsmaatschappij gespecialiseerd in gezondheidszorg en biotechnologie. 'Maar mijn leerstoel geef ik nooit op. Veel te leuk.'



## 'In onderzoek ligt veel stil kapitaal'

Paul Savelkoul (52), hoogleraar  
VU medisch centrum

'Het gaat mij om betere patiëntenzorg, om patiënten te laten profiteren van ons onderzoek. Daar heb ik een bedrijf voor opgericht, maar we willen zelf de regie houden. Zonder externe investeerder.' Paul Savelkoul, medisch moleculair microbioloog, bedacht dat er iets vreemds aan de hand was met tests op geslachtsziekten.

Onderzoekers van het VU medisch centrum gebruikten een eigen test die voor 98 procent uitsluitend gaf over infectie, terwijl dat voor een test bij de drogist slechts 25 procent was. 'En dus moesten er buiten

nogal wat mensen rondlopen die wel besmet waren, maar zelf dachten van niet.' En toen begon zijn ontdekkingstocht.

'Waarom die betere test van ons niet op de markt brengen? Binnen het ziekenhuis ondervond ik destijds weinig medewerking, dus besloot ik het zelf te doen. Kijken hoe het zat met subsidies, overal advies ingewonnen.' Hij richtte een bedrijfje op, zocht kopers buiten het ziekenhuis, er kwam wat geld binnen. 'Het bleek een vliegwielt.'

De tests liggen nu bij de drogist en de apotheek. 'Het is een volwassen bedrijf, op eigen kracht gegroeid. Met productielaboratorium, service en zestien man in dienst.' De naam, Microbiome Ltd., dook in 2011 op bij

de Gazellen Awards van *Het Financieele Dagblad*, omdat het in drie jaar met 307 procent groeide. Inmiddels zijn er meer patenten en er staat onderzoek op het programma naar tests voor chronische darminfecties.

'Van het proces heb ik veel geleerd. Pas laat heb ik me gerealiseerd hoeveel stil kapitaal in wetenschappelijk onderzoek ligt verborgen. Nu vind ik het een maatschappelijke plicht om daar ook iets mee te doen, zeker zoals bij ons, in de patiëntenzorg.'

Hij bleef in dienst van het VU medisch centrum, waar hij per week drie uur voor zijn bedrijf werkte. Per 1 juni vertrok Savelkoul naar het Maastricht Universitair Medisch Centrum. Voor één dag per week blijft hij wel bij het VU medisch centrum, met zijn bedrijf. 'De licenties blijven bij het ziekenhuis, en rijk word ik er niet van.'

de pittige procedure voor de uitverkiezing.

Om tot een longlist van kandidaten te komen, is alle colleges van bestuur, decanen, en verantwoordelijken voor 'kennisvalorisatie' in de universitaire wereld, plus andere kennisinstellingen gevraagd om hun succesvolste wetenschappelijke ondernemers te nomineren. Ze konden kandidaten uit bèta- en techniekhoek aandragen, maar ook uit de geesteswetenschappen en sociale wetenschappen. Bij het beoordelen van de nominaties is zowel gekeken naar de aantallen publicaties in wetenschappelijke bladen en citatie-

scores, als naar gedetailleerde informatie over het ondernemerschap. Voorwaarde voor het winnen van de competitie is niet alleen het feit dat er een bedrijf is opgericht, maar ook of sprake is van substantiële groei.

Na een eerste selectie door Science Alliance maakte een jury de definitieve keuze. Daarin zitten prominenten van het NL Octrooiencentrum, de technologievestiging STW, het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie, en de Koninklijke Nederlandse Akademie van Wetenschappen. Voorzitter van de jury is Sijbalt Noorda, de

voorzitter van de Vereniging van Samenwerkende Nederlandse Universiteiten.

'Het is altijd leuk om iemand die goed werk doet een keertje in de lucht te steken,' zegt Noorda (66), 'maar de prijs is ook een breder statement.'

Het is snel gegaan de afgelopen decennia. Honderden start-ups verzezen, faciliteiten werden beter, de kennis over valorisatie groeide. 'Het leuke van wetenschap is dat het niet de bestuurders zijn zoals ik of politici in Den Haag die dat voor elkaar krijgen. En ook niet wetten en regels, of deftige toespraken.





## ‘Meer witte jas dan pak met das’

**Lubbert Dijkhuizen (61),  
hoogleraar RU Groningen**

Ik ben geen bedrijvenoprichter, daarvoor mis ik de commerciële kwaliteiten. Ik zie mezelf meer als kenniswerker en -makelaar, vaak in samenwerking met bedrijven. Diepgaand onderzoek en publicaties staan voorop, mij past de witte jas van het laboratorium beter dan een pak met das.

Koolhydraten – dat is het sleutelwoord voor het onderzoek van microbioloog Lubbert Dijkhuizen. Hij verwierf patenten op het modificeren van koolhydraten voor gezonde voeding. ‘Zoals zetmeel uit aardappelen, dat gaat overal in, van koekjes tot ijs-

jes en yoghurt. Doel is een tragere opname van koolhydraten in het lichaam. Vergelijk het met een witte en een bruine boterham: de bruine verteert langzamer, maar je haalt er beter energie uit.’

‘Valorisatie’ betekent voor Dijkhuizen netwerken, zorgen dat kennis goed bij bedrijven terecht komt en tot gezonder voedsel leidt. Hij is mede-initiator en wetenschappelijk directeur van het Carbohydrate Competence Center (CCC) – een publiek-private samenwerking van negentien bedrijven en zes kennisinstellingen, als AVEBE, Friesland-Campina, Danone en DSM, met de Rijksuniversiteit Groningen, Wageningen University en onderzoeksinstituut TNO. ‘CCC

is stevig ingebed in de topsector *agrofood*, en doet ook onderzoek naar bioraffinage: hoe energie, chemicaliën en bioplastics te halen uit planten – voor als de aardolie op is. Een zogenoemde *BioBased economy*.’ De financiering van CCC komt voor een kwart uit het bedrijfsleven, een kwart uit kennisinstellingen, en de helft uit subsidies. ‘Wij zijn op zoek naar financiering, met de vraag hoe bedrijven willen bijdragen aan onderzoek voor de lange termijn. Daarop kan CCC aanstellingen van promovendi baseren.’

Hij benadrukt: ‘Voor alle geregeld met patenten en contracten heeft de Groningse universiteit gelukkig goede mensen. Het CCC kost me zeker een kwart van mijn tijd, maar ik ben fulltime wetenschapper en hoogleraar. Wat mij de meeste voldoening oplevert, is het opleiden van jong talent.’

Het is echt de geestdrift en creativiteit van de wetenschappers zelf.’ Hooguit is het aan bestuurders om ervoor te zorgen dat ondernemerschap kan gedijen.

Noorda ziet niets om ‘over te somberen’. Hij maakt een vergelijking met succesvolle voorbeelden in Zwitserland, rond Boston en Silicon Valley in Verenigde Staten. Op zeker moment moet zo’n bedrijf weg uit de comfortabele omgeving van universiteit en subsidies. Noorda: ‘We spreken nog onvoldoende de potenties aan. Nederland is echt goed in toepassingen op het gebied van moleculaire

biologie, voeding en gezondheid. Maar het ontbreekt aan durfkapitaal. In Amerika spreiden investeerders de risico’s over universiteiten – daar zijn ze niet bang om iets te doen.’

De drie genomineerden zijn alle actief in de *life sciences* en de *agrofood*, niet toevallig twee van de negen topsectoren waarmee de overheid – in samenwerking met het bedrijfsleven – Nederland internationaal wil positioneren. De overheid stelt zich vooral op als faciliteerder, van vestigingsbeleid en fiscaal regime tot infrastructuur en vakonderwijs.

Dat streven heeft al tot heel wat vage taal

geleid, maar intussen maakte het kabinet harde afspraken met universiteiten. Over onderwijs en onderzoek, maar ook valorisatie.

‘Van kennis naar bedrijfje,’ zegt directeur Frank Zwetsloot van Science Alliance, ‘dat lijkt een voortvarend concept. Als het om financiering gaat, zijn er twee keuzes. Begint de wetenschapper zelf een bedrijfje met zijn patent, of verkoopt hij dat aan een multinational? Dan is het wel zaak de baten af te wegen tegen de kosten van het ondernemerschap. De keuze voor het laatste maakte de afgelopen jaren wel de meeste energie los.’ ■



## Transparantie in vastgoed

Gelukkig hoeft u niet overal verstand van te hebben om zakelijke kansen te benutten. U kunt een vastgoedadviseur inschakelen met meer dan 40 jaar ervaring. Die lokaal, nationaal en wereldwijd goed is ingevoerd en een schat aan kennis heeft van de vastgoedmarkt en van beleggen. Ook als het gaat om de aan- en verkoop van woningportefeuilles voor zowel beleggers als corporaties. Die weet wat er speelt op het gebied van kantoren, winkels, logistiek, woningcomplexen en zorgvastgoed. Die adviseert, taxeert en beheert. Die de meest toonaangevende bedrijven en organisaties als klant heeft. Die professionaliteit koppelt aan toegankelijkheid en betrokkenheid. Wij staan voor u klaar. **Duidelijk. DTZ Zadelhoff**

Voor meer informatie over onze diensten kijkt u op [www.dtz.nl](http://www.dtz.nl).

**DTZ Zadelhoff**