

Het waarderen van valorisatie

Benchmark: Cambridge, UK

KPI's Cambridge Enterprise, UK.

- Mogelijke Key Performance Indicators (KPI's):
 - Het stimuleren van kennisoverdracht vanuit de Universiteit door commercialisatie van onderzoek
 - Bijstaan van wetenschappers en studenten bij het succesvol vermarkten van ideeën
 - Het genereren van winst voor de wetenschapper, de faculteiten en de Universiteit

Benchmark: Cambridge Enterprise, UK.

Stimuleren van kennisoverdracht

- Aanmoedigen van het ontsluiten van commercieel interessante onderzoeksresultaten en ideeën
- Veilig stellen van intellectueel eigendom door middel van patenten en copyrights, indien nodig voor commercialisatie
- Conceptondersteuning voor commercieel interessante innovaties
- Verlenen van licenties aan bestaande bedrijven of start-ups
- Creëren en ondersteunen van spin-offs door incubatie en toegang tot kapitaal en accommodatie

Benchmark: Cambridge Enterprise, UK.

Bijstaan bij vermarkten

- Ingrijpen bij het commercialisatieproces van innovaties met universiteitskennis als grondslag
- Businessplan wedstrijden en het aanstellen van de juiste business mentors
- Toegang bieden tot andere ondersteunende diensten in samenwerking met andere ondernemende partijen
- Consultancy diensten verlenen aan wetenschappers bij het opzetten van bedrijven - bijvoorbeeld door marktonderzoek te doen - en het ondersteunen van wetenschappers als consultants naar derde partijen

Benchmark: Cambridge Enterprise, UK.

Het genereren van winst

- Verdienen aan verleende consultancy diensten, verleende licenties aan bestaande bedrijven en start-ups, patentvergoeding voor de wetenschapper, gesponsord onderzoek en royalty's
- Aangaande de Universiteit: het effectief managen van resources en het openen van tweede en derde geldstromen voor het financieren van programma's

Benchmark: Cambridge Enterprise, UK.

KPI's voor het Valorisatieproces

Mogelijke KPI's concreet:

- Aantal consultancy overeenkomsten
- Vermarkten van onderzoeksgelateerde uitvindingen
- Percentage vermarkte patenten op het totaal aantal patenten
- Eerste patentaanvragen en internationale aanvragen
- Inverdiene van patentkosten
- Aantal uitgevoerde licenties - wel of niet exclusief en optioneel
- Inkomsten uit verleende licenties
- Percentage winstgevende licenties op het totaal aantal licenties
- Impact van gesponsord onderzoek
- Aantal en soorten aan start-ups en spin-offs
- Aantal vermarkte diensten en producten
- Vermogensbeheer en het verkrijgen van follow-on financing

Bron: Cambridge Enterprise, UK.

Contact

MeetingMoreMinds

Jan Evertsenstraat 725

1061 XZ Amsterdam

www.meetingmoreminds.com

020 504 0000

