

**Aktivitetsspakke 2.2.****KORTLÆGNING AF TECH TRANSFER BEST PRACTICE & POTENTIELLE BRUGERE**

Aktivitetsspakke 2.2. er en del af Vækstmotorprojektet og indeholder to kortlægninger med dertilhørende rapporter. Den ene kortlægning giver indsigt i de tech transfer muligheder og udfordringer, der opstår i forbindelse med overførsel viden og IPR, som genereres under udvikling, opførsel og brug af ESS og MAX IV-faciliteterne. Den anden kortlægning skaber et forbedret overblik over de udenlandske virksomheder, som kan være væsentlige at tiltrække til Hovedstadsregionen.

Vækstmotorprojektet er støttet af EU's Regionalfond med medfinansiering af Vækstforum Hovedstaden. Vækstmotorprojektets parter tæller Danmarks Tekniske Universitet (DTU), Københavns Universitet (KU), Region Hovedstaden, Københavns Kommune, Lyngby-Taarbæk Vidensby, Copenhagen Capacity, Scion DTU, COBIS og Dansk Industri.

De to kortlægninger er udarbejdet af Scion DTU i samarbejde med Copenhagen Capacity og Danmarks Tekniske Universitet (DTU). For yderligere information om rapporten, kontakt Jiyan Duman, Scion DTU.

Indhold

1) Kortlægning af tech transfer muligheder og udfordringer	3
Formål og baggrund.....	3
Konklusioner og anbefalinger	3
Fremgangsmåde	3
CERN	4
ESRF.....	5
Diskussion.....	5
Anbefalinger	7
2) Kortlægning af internationale virksomhedsklynger	8
Baggrund og formål	8
Resultater	8
Kortlægningsprocessen	8
Handleplan	12
Bilagsoversigt	15



1) Kortlægning af tech transfer muligheder og udfordringer

Formål og baggrund

Formålet med denne kortlægning er at undersøge tech transfer muligheder og udfordringer i forbindelse med overførsel af den viden og IPR, som genereres under udvikling, opførsel og brug af ESS og MAX IV-faciliteterne; herunder at identificere de aktører, der kan understøtte vidensoverførsel og de værktøjer, der benyttes til dette. I den forbindelse har Scion DTU gennemført en *best practice*-undersøgelse, hvor der er opnået indsigt i, hvordan tech transfer hidtil er administreret ved opførsel af lignende internationale forskningsfaciliteter.

Konklusioner og anbefalinger

På baggrund af de tech transfer-erfaringer, som er opnået af ESRF og CERN, er der udarbejdet et sæt anbefalinger til ESS og MAX IV for overførsel af viden og teknologier fra forskning til industri. De primære udfordringer, fremlagt af de interviewede, relaterer sig i højere grad til organisatoriske og strategiske frem for tekniske udfordringer. På baggrund af den indsamlede viden fra ESRF og CERN er der opstillet følgende anbefalinger:

- At man opretter en tech transfer-enhed tidligt i opførslen af ESS og MAX IV.
- At man opretter et fælles tech transfer-kontor og ikke to selvstændige kontorer.
- At tech transfer-enheden sidder tæt på topledelsen i organisationen
- At man indgår i et tech transfer-netværk som HEPTech

Fremgangsmåde

Kortlægningsprocessen har taget udgangspunkt i en dialog med Big Science Sekretariatet (BSS) og DTU, der begge er partnere i Vækstmotorprojektet.

BSS' mission er at hjælpe danske virksomheder med at opnå kommercielle kontrakter på opbygning og drift af Big Science-anlæg. De har, ligesom DTU, været en vigtig ressource i forhold til at pege på de internationale forskningsfaciliteter og nøglepersoner, som er relevante for ESS og MAX IV at videns- og erfaringsudveksle med i kortlægningen af tech transfer muligheder og udfordringer.

ESRF og CERN, som er udvalgte som cases for denne kortlægning, er to internationale forskningsfaciliteter, der vurderes at kunne sammenlignes med ESS og MAX IV i forhold til de udfordringer, der kan opstå omkring kommercialisering af grundforskningsresultater, på tværs af de lande de tjener. I den forbindelse er der gennemført to telefoninterviews med henholdsvis Group Leader, Giovanni Anelli, fra CERN Knowledge Transfer Group og Head of Business Development, Edward Mitchell, fra ESRF Business Development Office.



Nedenfor er casene og deres tech transfer-erfaringer beskrevet.

CERN

CERN (Conseil Européen pour la Recherche Nucléaire) er et europæisk center for forskning i partikelfysik. CERN blev grundlagt i 1954 og er placeret lige uden for Geneve på grænsen mellem Frankrig og Schweiz. På det tidspunkt, var fokuset ren forskning i fysik koncentreret om forståelsen af inderstanden af atomet, deraf ordet "Nucléaire". I dag går forståelsen af stof langt dybere end kernen, og CERNs vigtigste forskningsområde er partikelfysik – undersøgelse af de grundlæggende bestanddele af stof og de kræfter, der virker mellem dem. På grund af dette, omtales det laboratorium, der drives af CERN, ofte som det europæiske laboratorium for partikelfysik. Fra oprindeligt 12 medlemslande er CERN i dag finansieret af 21 medlemslande, deriblandt Danmark. CERN har omkring 2250 forskere ansat, og det er bl.a. her, World Wide Web blev opfundet med det formål at lette kommunikation imellem forskerne.

Giovanni Anelli repræsenterer CERN i denne kortlægning. Anelli blev udnævnt til chef for Knowledge Transfer Group i august 2011. Hans baggrund for at sidde med Knowledge Transfer på CERN er en M.S. i Electro Engineering fra Polytechnic i Milano (Italien) i 1997, en Ph.d. i Electro Engineering fra Polytechnic i Grenoble (Frankrig) i 2000 og en EMBA fra HEC i Paris (Frankrig) i 2008.

Anelli forklarer i interviewet, at de på CERN arbejder med knowledge transfer-begrebet mere end technology transfer-begrebet, da sidstnævnte blot er en del af indsatsen med at skabe samarbejde mellem CERN og de samfund (21 medlemslande), den er sat til verden for at tjene. Derfor bruges knowledge transfer-begrebet fremover, når der henvises til CERNs erfaringer.

CERN Knowledge Transfer Group har cirka 30 ansatte, der samarbejder med eksterne partnere såsom patentmyndigheder, og de arbejder netværksorienteret for at styrke samarbejdet mellem CERN og samfundet. Da CERN blev opført, var der ikke fokus på tech transfer. CERN Knowledge Transfers kontor blev først etableret i 1999 og beskrives af Giovanni Anelli som en ung (sub)kultur i organisationen, der har sine udfordringer i forhold til at få resten af organisationen til at tænke tech transfer ind i forskningsarbejdet. Det er derfor en ligeså stor opgave at få de ansatte til at erkende og bidrage til kommercialisering af viden, som det er at få dem matchet med de potentielle aftagere af viden udenfor CERN. Til dette har de et internt netværk, til at hjælpe Knowledge Transfer-enheden med at identificere nye teknologier, og ligeledes et eksternt netværk, der hjælper dem med at identificere potentielle virksomheder og institutter, der er interesseret i overførsel af højteknologi.

Giovanni Anelli peger på organisationskultur som en vigtig parameter i forhold til at sikre effektiv og succesfuld overførsel af viden og nye teknologier til samfundet. Hertil er den manglende knowledge



transfer-know-how eller prioritering hos forskerne på CERN også en stor udfordring. Forskerne er en vigtig ressource i forhold til at sikre overførsel af IPR fra CERN og ud i samfundet. Idet CERN er forpligtet til at offentliggøre alt deres forskning, er det vigtigt, at forskerne patenterer forskningen, inden den bliver publiceret. Derudover forklarer Anelli, at CERNs fokus på forskning og på at dele forskningsresultater med offentligheden opfattes af nogen som i strid med knowledge transfer, herunder kommercialisering og patentering af nye teknologier. Der mener han dog ikke, at de to ting nødvendigvis konflikter, når bare patenteringen sker før offentliggørelsen af den nye viden/teknologi.

ESRF

ESRF (European Synchrotron Radiation Facility) er en fælleseuropæisk synkrotron til forskning indenfor fysik med anvendelse af en slags røntgenstråling. ESRF ligger i Grenoble, Frankrig. ESRF arbejder med forskningsinstitutioner over hele Europa til at støtte udviklingen af det europæiske forskningsrum og til fremme videnskabelige uddannelser.

ESRF er udvalgt som kortlægningens anden case, og Edward Mitchell er interviewet som tech transfer-repræsentant. Mitchell er ansvarlig for ESRF's kommercielle og industrielle programmer og har 20 års erfaring inden for proteinkrystallografi og brugen af synkrotronstråling. Han har haft en række funktioner hos ESRF bl.a. som projektleder for partnerskabet for Strukturel Biologi, for udarbejdelsen af ESRF Upgrade-programmet samt opførelsen af tre synkrotron røntgenstationer.

Edward Mitchell forklarer, at ESRF ikke har en eksklusiv tech transfer-afdeling, men at deres business development-afdeling tager sig af tech transfer-aktiviteterne på ESRF. Han peger, ligesom Giovanni Anelli, på udfordringerne med organisationskulturen, der stadigvæk er overvejende akademisk og ikke gearret til at udnytte forskningsfaciliteternes fulde tech transfer-potentiale. Mitchell forklarer, at de har en procesbeskrivelse for deres tech transfer-aktiviteter, men at de ikke udnytter det fulde tech transfer-potentiale. Årsagerne til udfordringerne med tech transfer beskrives som manglende ressourcer, herunder personale, og at de ikke har en enhed der arbejder eksklusivt med tech transfer.

Desværre har det ikke været muligt at få en kopi af procesbeskrivelsen, da denne stadig er under udarbejdelse.

Diskussion

På baggrund af interviewene er der en klar indikation af, at det er vigtigt at have fokus på tech transfer så tidligt i forløbet som muligt, når man etablerer faciliteter som ESS eller MAX IV. De erfaringer, som tidligere er høstet, viser, at hvis man ikke har fokus på tech transfer som en organisatorisk enhed, så risikerer man, at vigtig viden går tabt og ikke kommer samfundet til gode. Både CERN og ESRF er



grundlagt til at lave verdensklasseforskning, hvor publikationer og videnskabelige interesser er i højsædet. Der er derfor ikke et naturligt sammenfald mellem ønsket om at udføre grundforskning og den i dag efterspurgte kommercialisering af forskning til gavn for samfundet. Ligeledes vidner begge interviews om, at udfordringen med at få forskerne på forskningsfaciliteterne til at prioritere tech transfer bl.a. kommer af, at forskerne ikke får den samme meritgivende anerkendelse i at lave samarbejde med virksomhederne, som de får ved at lave publikationer og have samarbejde med andre universiteter.

Erfaringerne fra CERN og ESRF er, at det har taget unødigt lang tid og kræver mange ressourcer, at man ikke har prioriteret tech transfer som en disciplin fra starten. Derfor anbefaler Giovanni Anelli, at ESS og MAX IV fra start etablerer en organisatorisk enhed med fokus på tech transfer og ansætter en leder, der forstår vigtigheden af tech transfer, og som sidder tæt på topledelsen. På sigt anbefales ESS og MAX IV at oprette et transfer-kontor med flere ansatte, der kan varetage tech transfer-aktiviteter for begge forskningsfaciliteter. Ifølge Edward Mitchell er det vigtigt at have en samlet tech transfer-enhed for forskningsfaciliteterne ved Lund, fordi det giver en kritisk masse, og dermed kan skabe mere synergi og værdi for de to faciliteter. Anelli støtter op omkring dette argument og supplerer, at tech transfer-enheden bør være placeret tæt på topledelsen organisatorisk, således at der er opbakning oppefra, hvilket er vigtigt i forhold til at få resten af organisationen til at arbejde med tech transfer.

Videnskabelige versus kommercielle interesser

En af de største udfordringer med at sikre overførsel af nye teknologier og viden fra forskning til samfundet beskrives af de interviewede som værende organisationskulturen. Både CERN og ESRF forklarer, at de startede med udelukkende at have fokus på grundforskning og videnskabelige interesser. I dag er situationen anderledes. Nu spiller de kommercielle interesser også en vigtig rolle for forskningsfaciliteterne. Problemstillingen er imidlertid, at det tidligere udgangspunkt stadigvæk lever stærkere i organisationskulturen end de kommercielle interesser, hvorfor det er en udfordring at få organisationen til at prioritere tech transfer. Forskerne bliver målt på antallet af publikationer og de videnskabelige resultater, de kan skabe, og ikke lige så meget på, hvor mange af forskningsresultaterne der bliver kommercialiseret.

Organisationskulturen

Udfordringen med at balancere de kommercielle interesser med det videnskabelige afspejler sig ligeledes i organisationskulturen hos begge forskningsfaciliteter. Derfor anbefaler de interviewede, at ESS og MAX IV integrerer tech transfer på et strategisk niveau fra starten. I den forbindelse vil det også



være en fordel at se på incitamentstrukturerne, og hvordan de ligeledes kan fremme en tech transfer-kultur.

Ét tech transfer-kontor versus to kontorer – ESS og MAX IV

Erfaringerne med en organisationskultur, der arbejder i forskellige retninger, kan ifølge Mitchell undgås ved at have en samlet og fælles tech transfer-indsats. Derfor anbefaler han, at ESS og MAX IV nedsætter en samlet tech transfer-enhed for at sikre kritisk masse, mindske afstanden, sikre synergien og optimere processer imellem de to faciliteter, så de arbejder i samme retning og udnytter ressourcerne optimalt.

Netværk

Hertil anbefaler begge de interviewede, at ESS og MAX IV benytter sig af netværk som et værktøj til at være i kontakt med deres interessenter, herunder de virksomheder der kunne være interesseret i den viden og de teknologier, de udvikler. CERN benytter sig både af interne netværk til at holde sig opdateret med nye teknologier og eksterne netværk til at holde sig opdateret med, hvilke virksomheder der er interesseret i deres viden og teknologier og omvendt. Netværkene er desuden kendetegnet ved at være internationale, så den viden og de teknologier, der udvikles på CERN, kan nå ud til en bredere skarer af interessenter end deres værtslande (Frankrig og Schweiz), dvs. de lande de tjener (21 medlemslande).

BSS og de to interviewede fra henholdsvis ESRF og CERN nævner HEPTech (www.heptech.org) som et værdifuldt tech transfer-netværk, der kan fremme forskningsfaciliteternes tech transfer-aktiviteter. HEPTech-netværket består af medlemmer fra europæiske institutioner og universiteter spredt i 16 forskellige lande. Netværket arbejder for at skabe et effektivt samarbejde mellem forskere og industrien med fokus på at overføre viden, teknologi og nye opfindelser fra forskningsinstitutionerne/faciliteterne til kommercielle produkter og samarbejdende R&D-muligheder. De er desuden en kilde til tech transfer best practice og erfaringer.

Anbefalinger

På baggrund af ovenstående erfaringer fra CERN og ESRF anbefales det, at ESS og MAX IV overvejer følgende for at sikre optimale betingelser for opstart af tech transfer:

- At man opretter et tech transfer-kontor tidligt i opførslen af ESS og MAX IV.
- At man opretter et fælles tech transfer-kontor for ESS og MAX IV.
- At tech transfer-enheden sidder tæt på topledelsen i organisationen.
- At se på mulighederne i at indgå i et tech transfer-netværk som HEPTech.



2) Kortlægning af internationale virksomhedsklynger

Baggrund og formål

Formålet med denne kortlægning er at skabe et investeringsfremmeberedende overblik over, hvilke klynger/sektorer, med internationalt potentiale, som vil have værdi af ESS og MAX IV-faciliteterne; herunder at identificere, hvilke udenlandske virksomheder der med fordel kan placere deres R&D-faciliteter i hovedstadsregionen. Kortlægningen er udført i et samarbejde mellem Scion DTU, Copenhagen Capacity og DTU.

Som opfølgning på kortlægningen er en handleplan med fokus på tiltrækning og lokalisering af de udenlandske virksomheders R&D-afdelinger udarbejdet.

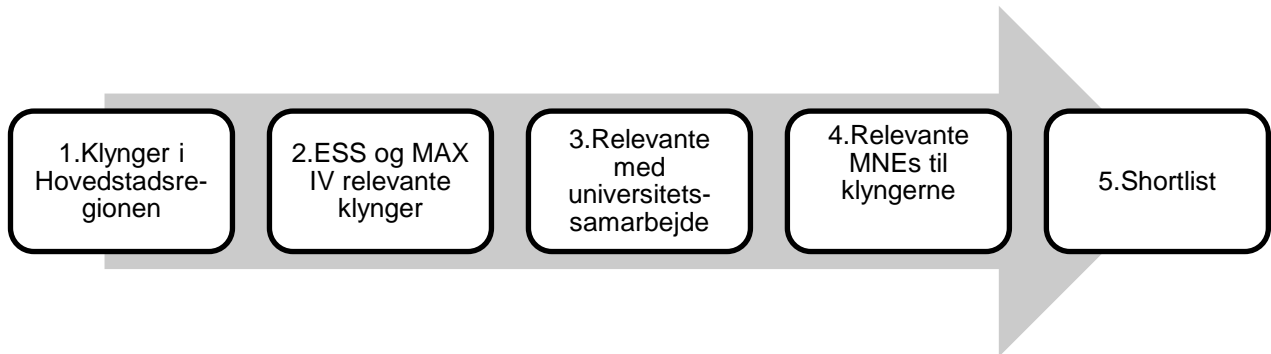
Resultater

I dette studie er 23 virksomheder identificeret, for hvem det vurderes, at de kommende analysemetoder på ESS og MAX IV potentielt kan inddrages i virksomhedernes forskningsmæssige "værktøjskasse". Virksomhederne er udvalgt ud fra kriterierne, at de er multinationale selskaber, har et cleantech fokus og har eller har haft et forskningssamarbejde med DTU indenfor de sidste 12 år. Kortlægningen er et bidrag til Vækstmotorprojektets ambition om at øge regionens evne til at tiltrække udenlandske virksomheder og talenter til hovedstadsregionen.

Kortlægningen har skabt grobund for et tættere samarbejde mellem Copenhagen Capacity, Scion DTU og DTU. Dette er i tråd med Vækstmotorprojektets ambition om at styrke samarbejdet mellem dets partnere, industri og forskningsinstitutioner. Derudover har det gjort det muligt at udarbejde en realistisk tiltrækningsstrategi, jf. handleplan.

Kortlægningsprocessen

I figur 1 er kortlægningsprocessen illustreret. Denne beskriver tilgangen til opgaveløsningen og processen for identificering og udvælgelse af virksomheder til shortlisten. Nedenfor er de enkelte faser uddybet.



Figur 1: Kortlægningsproces

1) Klynger i Hovedstadsregionen

Kortlægningen af udenlandske virksomheder læner sig op af Projekt SPIs¹ "Samarbejde om Proaktiv Investeringsfremme" kortlægning af klynger. I Projekt SPI har man identificeret seks stærke klynger i Region Hovedstaden på baggrund af strategiske indsatsområder og studier af klynger. De seks klynger er:

- Life science
- Cleantech
- IKT
- Transport og logistik
- Fødevarer
- Kreative erhverv

2) ESS og MAX IV relevante klynger

I anden fase af kortlægningsprocessen er der foretaget en afgrænsning i forhold til, hvilke klynger der er relevante for ESS og MAX IV. De to forskningsfaciliteter rammer med hver deres unikke teknologier flere af ovenstående klynger/sektorer. Hos ESS defineres relevante klynger/sektorer som: medicin, life science, fødevarer samt cleantech (www.europeanspallationsource.se). Hos MAX IV er de relevante klynger/sektorer defineret som: kemi, fødevarer, emballering og etikettering samt life science (www.maxlab.lu.se). Da det har været for omfattende at dække alle klyngerne, koncentrerer denne kortlægning sig om cleantech. Derudover bliver anvendelsesmulighederne og potentielle brugere af ESS og MAX IV for life science afdækket i nogle af de andre kortlægninger i Vækstmotorprojektet.

¹ Projekt SPI, "Samarbejde om Proaktiv Investeringsfremme" er et samarbejde mellem 15 kommuner i hovedstadsregionen og Copenhagen Capacity om at skabe vækst med udgangspunkt i regionens klynger.



Hovedstadsregionen er kraftcenter for den internationalt anerkendte cleantech-klynge – Copenhagen Cleantech Cluster. Desuden er Danmark verdensførende indenfor udvikling og implementering af cleantech-teknologier, og mange lande ser i Danmarks retning, hvorfor cleantech kan udgøre en del af grundlaget for fremtidig økonomisk vækst i Danmark (Brøndum og Fliess 2013).

3) Relevante med universitetssamarbejde

En afgrænsning af universitetssamarbejde har også været nødvendig. Der har været en dialog med både KU og DTU samt RegLab, som har en del erfaring med de udfordringer, der ligger i at kortlægge universiteternes erhvervssamarbejde. På baggrund af valget af klynge – cleantech – og mødet med KU, DTU og RegLab er det vurderet, at DTU's forskningssamarbejder med udenlandske multinationale virksomheder er det rette udgangspunkt for at foretage dette pilotprojekt – kortlægning af potentielle virksomheder, der kan tiltrækkes til regionen.

DTU har en række kompetencer indenfor cleantech med den nyligt lanceret 'Imaging Industriportal', der kan foretage 3D imaging af materialer inden for bl.a. energi, cleantech og miljø. Derudover har DTU planer om etablering af Risø Park – en cleantech park, der forventes at føre til mindst 2000 nye direkte arbejdspladser. Det antages, at den allerede etablerede relation mellem virksomhederne og DTU vil være en fordel, når kontakt med virksomhederne etableres.

4) Relevante MNEs til klyngerne

Med udgangspunkt i DTU's erhvervssamarbejde indenfor de sidste 12 år er en screening af cleantech relevante virksomheder gennemført. Screeningen har bestået af tre sorteringsrunder af DTU's samlede virksomhedssamarbejder: 1. udenlandske virksomheder, 2. cleantech relevante virksomheder, 3. multinationale selskaber. I tabellen nedenfor er de 23 virksomheder listet. En række af virksomhederne er allerede til stede i Danmark, men nedenstående liste tjener to formål: 1) at give et overblik over cleantech relevante virksomheder, der er væsentlige at tiltrække, 2) at give belæg for en målrettet indsats med fokus på at styrke deres aktiviteter.

**Tabel 1:** Shortlist

Virksomhed	Land
1. ABB Schweiz AG	Schweiz
2. ACCIONA S.A.	Spanien
3. Ricardo PLC	England
4. DNV GL	Norge
5. DSM N.V.	Holland
6. EnBW Energie Baden-Württemberg AG	Tyskland
7. Eni S.p.A.	Italien
8. GDF Suez S.A.	Frankrig
9. Íslensk Matorka	Island
10. Johnson Controls GmbH	Tyskland
11. Kemira Oyj	Finland
12. Mitsybish Heavy Industries, Ltd.	Japan
13. Nuon ICT	Holland
14. Oldbaum Services, Ltd.	England
15. Siemens AG	Tyskland
16. Statkraft AS	Norge
17. TEIJIN ARAMID BV	Holland
18. Toyota Motor Corporation	Japan
19. UOP LLC	England
20. Valence Technology, Inc.	USA
21. Veolia S.A.	Frankrig
22. Verbund-Austrian Power Grid AG	Østrig
23. Wärtsilä Schweiz AG	Schweiz

5) Shortlist

Kortlægningen har resulteret i en liste med 23 udenlandske virksomheder, jf. tabel 1, for hvem ESS og MAX IV kunne være relevante. Detaljer om forskningssamarbejdet med ovenstående virksomheder er kendte, men de er i DTU's varetægt af hensyn til datafortrolighed. Kortlægningen giver et overblik over de udenlandske virksomheder, som DTU har samarbejde med på forsker/institutniveau, data der ikke har været tilgængeligt tidligere. Dette overblik kan styrke samarbejdet mellem DTU og virksomhederne samt bistå i indsatsen med at tiltrække virksomhederne til Hovedstadsregionen.



Nedenfor har Scion DTU i samarbejde med Copenhagen Capacity udarbejdet en plan for de aktiviteter, der skal realisere tiltrækningen af de identificerede virksomheder.

Handleplan

ESS og MAX IV er som et paneuropæisk projekt ikke forbeholdt danske og svenske forskere og virksomheder, men er for forskere og virksomheder i de sponsorerende EU-lande samt på globalt plan.

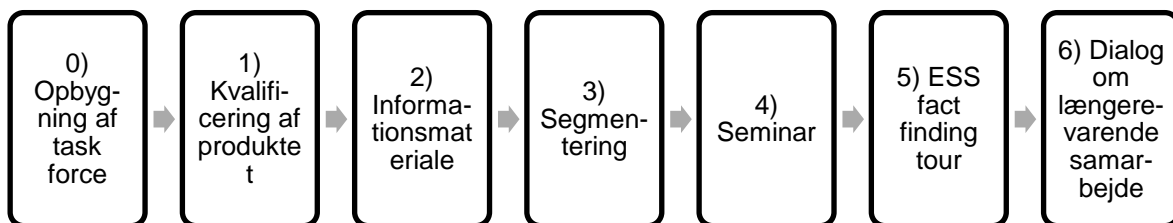
Efter opstart af de første aktiviteter i Vækstmotorprojektet er et stort potentiale identificeret for at igangsætte afprøvningen af informationskampagner målrettet internationale virksomheder. Tilgangen i kortlægningen om at bruge universiteterne som løftestang til at tiltrække virksomheder er en helt ny tilgang, som testes i projektet. Da erfaringer fra lignende projekter er begrænsede, er der i dette pilotprojekt fokus på at udvikle og afprøve modeller til at informere internationale virksomheder om potentialerne ved lokalisering af R&D-aktiviteter i Region Hovedstaden. Dette kræver, at forskellige kanaler og modeller bliver testet og evalueret, således at de mest effektive indsatser kan danne grundlag for det videre informationsarbejde, når både ESS og MAX IV er fuldt operationelle.

I arbejdet for at øge de udenlandske virksomheders placering af R&D-afdelinger i Region Hovedstaden vil Copenhagen Capacity og udvalgte partnere i Vækstmotorprojektet opsøge udenlandske virksomheder og præsentere dem for de muligheder, der allerede eksisterer i Region Hovedstaden, og som vil blive markant udbygget med ESS og MAX IV. Der vil blive taget udgangspunkt i de muligheder, den nyoprettede imaging industriportal på DTU udbyder til virksomhederne. Da beslutninger om etablering af R&D-afdelinger kan tage op til flere år, er det allerede nu essentielt, at relationsopbygningen blandt de udvalgte udenlandske virksomheder begynder så tidligt som muligt. Copenhagen Capacity vil gennemføre relationsopbygning ved at foretage følgende:

- 0) Opbygning af et stærk og engageret task force bestående af personer fra bl.a. universiteterne, som besidder den nødvendige viden og tekniske kompetence både ude (4) og hjemme (5), jf. figur 2.
- 1) Opbygge konkret og detaljeret viden om, hvad imaging industriportalen og KU kan tilbyde virksomheder.
- 2) Udvikle informationsmateriale målrettet virksomhederne.
- 3) Foretage den nødvendige segmentering, som gør Copenhagen Capacity i stand til at udvælge det geografiske område og virksomheder, de vil målrette deres informationskampagne.
- 4) Derefter planlægges og afholdes et seminar for de udvalgte virksomheder (her trækkes på listen med de 23 virksomheder), hvor de bliver præsenteret for både de generelle fordele ved at være lokaliseret i Region Hovedstaden, men især de konkurrencemæssige fordele ved at



- være en del af forskningsmiljøet i Region Hovedstaden inkl. ESS og MAX IV. Efter seminaret vil der blive fulgt op med individuelle møder med interesserede virksomheder.
- 5) Efter dialogen med virksomhederne vil der blive arrangeret en "ESS fact finding tour" i Region Hovedstaden, hvor de virksomheder, som har udvist interesse i at gå videre med et evt. samarbejde, vil få fremvist, hvad hovedstadsregionen kan tilbyde dem, herunder blive introduceret til de rette personer i projektpartnerkredsen samt eksterne fagpersoner.
 - 6) Copenhagen Capacity fortsætter dialogen med virksomhederne, og i denne fase er der blandt andet fokus på en afdækning af de praktiske forhold, som f.eks. lokaler, juridiske forhold m.v.



Figur 2: Relationsopbygning (kilde: Copenhagen Capacity)

Resultatskabelse

Da lignende projekter ikke tidligere er blevet gennemført, er en præcis resultatskabelse vanskelig at fastlægge. Copenhagen Capacity har dog på tidligere erfaringer estimeret resultatskabelsen som værende illustreret i figur 3.



Aktivitetsmål (>1 år)	Resultatmål (1 år)	Effektmål (<1år)
Udarbejde informationsmateriale	Deltagelse af 50 virksomheder på seminar	1 virksomhed foretager en etablering af R&D
Gennemfører segmentering af virksomheder	5 virksomheder deltager på besøgsprogram i Region Hovedstaden	5 virksomheder indgår i andre R&D relaterede partnerskaber eller samarbejder
Opbygning af projektgruppen til at rejse ud		Skabelsen af 10 viden-tunge jobs
Planlægning og afholdelse af et seminar		
Opbygning af netværk til besøgsprogram		

Figur 3: Handleplan (kilde: Copenhagen Capacity)

Handleplanen vil blive afviklet ultimo 2014 af Copenhagen Capacity i tæt dialog med Scion DTU og DTU.



Bilagsoversigt

Bilag 1: Interviewguide

- Hvordan definerer I tech transfer?
- Hvilke tech transfer-typer har I arbejdet med? (Hvem har været jeres vigtigste samarbejdspartnere, og hvilke muligheder/udfordringer har disse samarbejder været med til at skabe?)
- Hvilke udfordringer har I med overførsel af IPR eller videnoverførsel generelt?
- Hvilken værdi (økonomisk, samarbejde, synlighed) har tech transfer haft for jeres forskningsfacilitet?
- Hvornår beslutter I jer for at patentere/tilbyde jeres viden? (Hvad er de udslagsgivende faktorer for IPR/patentere tech transfer?)
- Hvordan har I sikret overførsel af IPR fra jeres forskningsfacilitet til nationale virksomheder, og hvad har resultaterne været?
- Er der noget, I kunne have gjort anderledes i jeres arbejde med tech transfer og overførsel af IPR?