

Aftaler om forskningssamarbejde – vejen gennem den gode forhandling

Indholdsfortegnelse

Forord.....	3
Et samarbejde til begges gavn.....	3
Forskellige rammer og vilkår for universiteter og virksomheder.....	4
En aftale - tre faser.....	5
Projektindhold.....	5
Kontraktudarbejdelsen.....	9
Kommercialisering af projektets resultater.....	26
Resultaternes pris.....	26
Faktorer, der påvirker værdiansættelsen.....	27
Metoder til værdifastsættelse.....	28
Prissætning i samarbejdsaftalen.....	28
Andre centrale vilkår.....	30
Afrunding.....	31

ISBN: 978-87-90470-64-7

Oplag: 1000

Juni 2015

Publikationen kan ved tydelig kildeangivelse frit kopieres

Forord

Et samarbejde til begges gavn

Danske universiteter og virksomheder har en lang tradition for at arbejde tæt sammen.

“Samarbejdet mellem erhvervsfolk og forskere er til begges gavn. Det inspirerer forskeren til nye og nyttige opdagelser og giver erhvervsmanden indsigt i løbende opfindsom fornyelse”
– sådan udtalte H.C. Ørsted det allerede i 1829.

Denne lange tradition for samarbejde har de sidste ti år været inde i en kraftig udvikling. Over en fireårig periode (2010-13) har danske universiteter indgået mere end 8.500 forskningsaftaler med virksomheder.¹

Udviklingen i antallet af aftaler sker samtidig med, at der mellem universiteter og danske og udenlandske virksomheder er en fælles og positiv interesse i at finde og udvikle nye og effektive måder at håndtere forhandlingerne omkring indgåelsen af samarbejdsaftalerne.

Det er samtidig opfattelsen, at rammevilkår og lovgivningen vedr. teknologi-overførsel i dag er tilpas fleksibel – og at løsningen på de fælles udfordringer i højere grad er gemt i den praktiske håndtering og fortolkning af lovgivningen end selve loven.

Forskningssamarbejder kræver en fælles ramme og fælles forståelse, og derfor er indgåelse af en samarbejdsaftale vigtig. En af forudsætningerne for en god og gnidningsfri forhandling om en samarbejdsaftale er, at begge parter forstår og respekterer den ramme og de vilkår, som samarbejdspartneren opererer under. Dette giver samtidig det bedst mulige udgangspunkt for en effektiv udnyttelse af de muligheder, samarbejdet giver.

Denne folder har til formål at synliggøre de rammer, som gælder for forskningssamarbejder mellem universiteter og virksomheder, samt beskrive den typiske proces for aftaleindgåelsen. Fokus er på forskningssamarbejdsaftaler, hvor både universitet og virksomhed bidrager til samarbejdet.

Folderen er især henvendt til personer, som skal deltage i en forhandling om et forskningssamarbejde - primært til forskere og andre personer med en teknisk faglig eller forretningsmæssig baggrund, som er ansat i virksomheder eller på universiteter.

Særlig tak til Dansk Industri for de fælles drøftelser i forbindelse med udarbejdelsen af denne folder, herunder præsentationen af virksomhedernes rammevilkår og interesser.

Søren E. Frandsen,
formand for InnoTech

¹ Uddannelses- og Forskningsministeriets kommercialiseringsstatistik 2013 (Aftaler med virksomheder og aftaler med forskningsråd mv. med inddragelse af virksomheder).

Forskellige rammer og vilkår for universiteter og virksomheder

Virksomheder og universiteter arbejder inden for forskellige rammer og med forskellige mål for øje. De forskelle har betydning for forhandlingen af samarbejdsaftaler.

Virksomhederne går ind i forskningssamarbejder med kommercielle vilkår for øje. Når en virksomhed indgår i et forskningssamarbejde med et universitet, vil virksomheden ønske at få mulighed for at bruge universitetets resultater fra projektet i sin forretning. Det indebærer eksempelvis, at virksomheden ikke har samme interesse i offentliggørelse som universitetet, da offentliggørelse kan give konkurrenter indblik i virksomhedens forskning, forretning eller strategi. Samtidig vil virksomheden værne om fortrolige oplysninger.

Danske universiteter kan som udgangspunkt indgå i samarbejder på lige fod med andre. Universiteternes involvering i forskningssamarbejder er dog på nogle områder båret af andre interesser end private virksomheders. Universiteterne har en interesse i at sikre finansiering af sin forskning, i at skabe banebrydende nye resultater og i at offentliggøre disse resultater. Hertil kommer, at universiteterne på visse områder er underlagt særlige love og rammer, som ikke gælder for private virksomheder.

Universiteterne er forpligtet til at udbrede og formidle den viden, som forskningen resulterer i, til gavn og glæde for samfundet. Universiteterne

værner derfor om forskerens adgang til at formidle sine forskningsresultater.

Universiteterne skal også håndhæve forskningsfriheden. Det betyder bl.a., at universiteterne skal sikre, at samarbejdsaftalerne understøtter muligheden for at drive uafhængig, selvstændig og perspektivrig forskning. Hertil kommer, at universiteterne som offentlige institutioner ligestiller deres samarbejdspartnere, ligesom samarbejdet skal ske på armslængdevilkår, så parternes bidrag svarer til hinanden.

De overordnede lovgivningsmæssige rammer er ens for alle universiteterne. Der er dog et ganske stort råderum inden for disse rammer, som universiteterne udmønter i egne politikker og strategier. Derfor vil man opleve, at de enkelte universiteter har forskellige kriterier og måske vægter disse forskelligt i forhandlingssituationen.

På samme måde opererer virksomheder i forskellige brancher, som kan have betydning for, hvordan de går ind i en forhandling om forskningssamarbejdet med et universitet.

Samlet set er der således forskellige vilkår og rammer på tværs af universiteter og virksomheder, som parterne i en forhandling må have for øje.

En aftale - tre faser

En aftale om et forskningssamarbejde er ofte et resultat af flere forløb: Et forløb, hvor parterne bliver enige om det faglige indhold og økonomien for projektet, et andet forløb, hvor parterne bliver enige om de kontraktuelle aspekter og evt. et tredje forløb, hvor parterne bliver enige om vilkårene for kommercialisering af resultaterne af samarbejdet.

Tidsmæssigt ligger de tre forløb tit i forlængelse af hinanden, så kontraktforhandlingen starter, når projektet og økonomien er på plads, men det hænder også, at de tre forløb løber parallelt.

Afklaringen af projektets faglige indhold og økonomi munder typisk ud i en projektbeskrivelse og et budget. Projektbeskrivelsen indeholder normalt en beskrivelse af målet med projektet, de opgaver, der skal udføres, fordelingen af opgaverne mellem parterne, en tidsplan og evt. bemanningen.

Afklaringen af de kontraktuelle aspekter munder normalt ud i en aftale, der forpligter parterne i forhold til projektbeskrivelse og budget, og som samtidig beskriver parternes rettigheder og pligter vedrørende emner som fortrolighed, offentliggørelse, rettigheder til opfindelser, erstatningsansvar mm.

Afklaringen af prisen og de andre vilkår for virksomhedens adgang til de resultater, som universitetets forskere skaber i forbindelse med projektet, kan ske i forbindelse med afklaringen af de

kontraktuelle aspekter eller på et senere tidspunkt, når resultaterne er skabt.

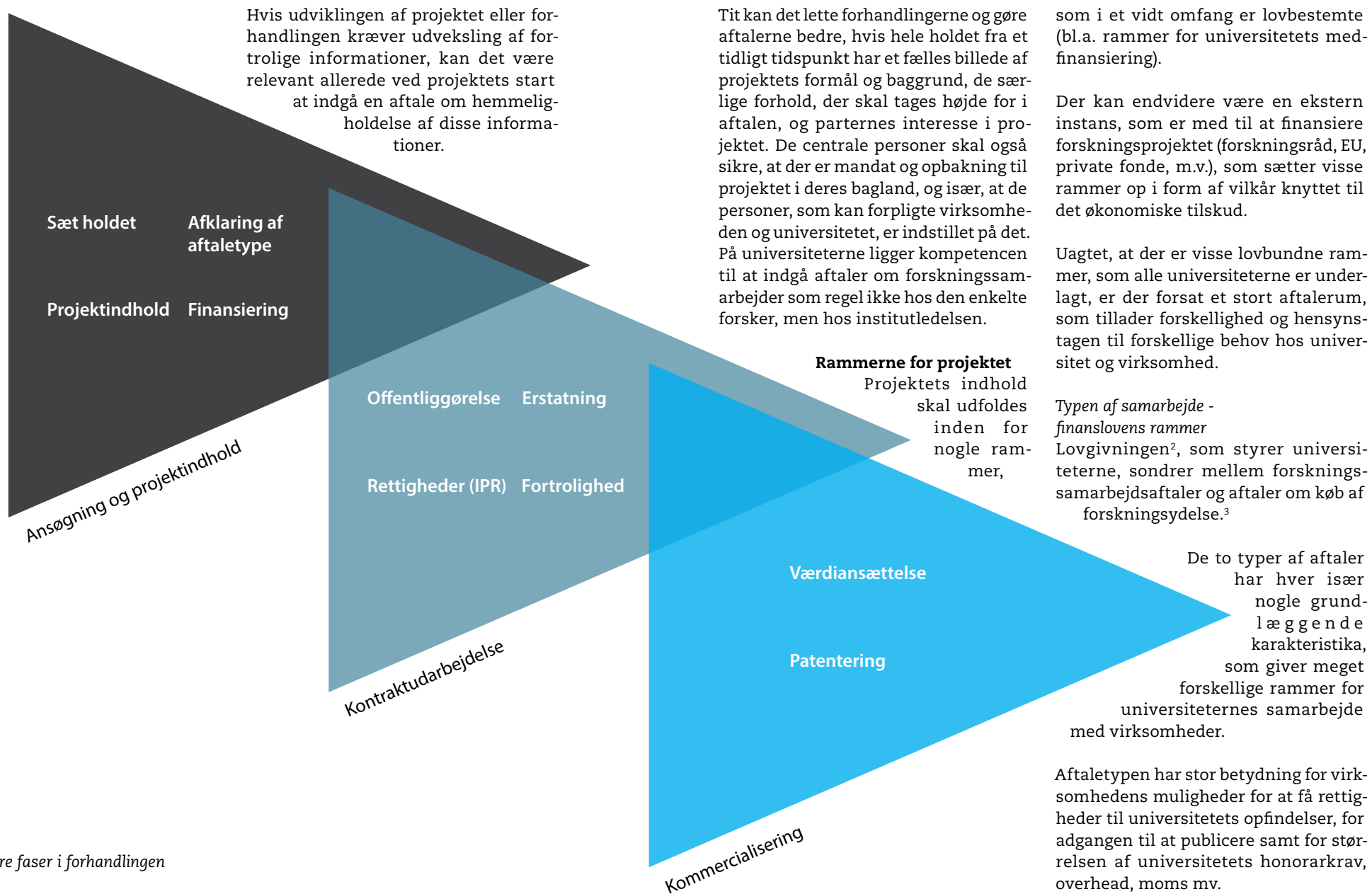
I denne folder kan du først læse om, hvad det er vigtigt at være opmærksom på ved afklaringen af projektets indhold og økonomi, derpå en beskrivelse af, hvordan de kontraktuelle aspekter typisk bliver afklaret, og til slut en beskrivelse af de væsentligste vilkår for virksomhedens køb af eller licens til universitetets opfindelser.

Projektindhold

Sæt holdet - de centrale personer

Det er et typisk kendetegn for forskningsprojekter på universiteter, at de er forankret hos en enkelt forsker. Derfor vil etableringen af et samarbejde oftest tage udgangspunkt i en bestemt forsker og dennes samarbejdspart i en virksomhed.

Projektets indhold udspringer typisk af disse centrale personers ønsker og idéer med forskningssamarbejdet. De centrale personer på universitetet og i virksomheden bør sørge for, at de relevante personer og enheder bliver inddraget i de forskellige led i forhandlingerne. Det kan være relevant at inddrage de respektive økonomiafdelinger, når der skal lægges budget, at inddrage jurister, når de juridiske rammer skal forhandles, og inddrage forretningsudviklere, hvis vilkårene for overdragelse af rettigheder skal beskrives.



Figur 1: De tre faser i forhandlingen

² Se Budgetvejledningen pkt. 2.6.10 og pkt. 2.6.8.

³ Aftaler om køb af forskningsydelse kaldes også for rekvireret forskning eller indtægtsdækket virksomhed.

Tabel 1

	Forskningsamarbejdsaftaler	Aftaler om køb af forskningsydelser/ indtægtsdækket virksomhed
Projektets art	Universitetets aktiviteter i projektet skal understøtte universitetets hovedopgaver og skal som hovedregel understøtte forskning og publicering.	Aktiviteterne skal være en udløber af universitetets almindelige virksomhed og er derfor ikke centrale forskningsmæssige opgaver.
Universitetets økonomi	Universitetet kan selv finansiere en del af projektet. På projektets budget skal der afsættes et bidrag til indirekte omkostninger (overhead). Statslige forskningsmidler opererer normalt med 44% i overhead af budgettet.	Universitetet skal have dækket alle sine omkostninger og må ikke underminere konkurrence på området. Derfor budgetteres med et væsentligt større overhead end ved forskningsamarbejder.
Offentliggørelse	Universitetets resultater skal kunne offentliggøres.	Universitetets resultater kan holdes hemmelige.
Rettigheder	Universitetets resultater tilhører universitetet. Universitetet kan sælge eller licensere sine resultater til virksomheden på markedsvilkår.	Samarbejdspartneren kan få retten til universitetets resultater.

Denne folder handler især om forskningssamarbejdsaftaler, da det er ved forhandlingen af disse aftaler, at der oftest viser sig udfordringer.

Finansieringen af projektet – bevillingsgivers rammer

Udover den finansiering, som universitetet og virksomheden selv bringer ind i projektet, er mange forskningssamarbejder mellem universiteter og virksomheder delfinansieret af bevillinger fra Danmarks Innovationsfond, EU eller andre offentlige eller private fonde.

Disse eksterne bevillingsgivere kan stille nogle krav, som parterne skal opfylde for at oppebære bevillingen. Derfor skal parterne gøre sig klart, om de har både viljen og evnen til at opfylde kravene, inden der indgås et forpligtende samarbejde.

Afklaring af projektets indhold

Projektets indhold vil typisk blive fastlagt i en projektbeskrivelse.

Projektbeskrivelsen er parternes fælles forståelse af, hvad projektet skal handle om, hvad der er formålet med samarbejdet, hvilken arbejdsdeling parterne vil lave, hvilke enheder/medarbejdere, der vil blive inddraget, samt hvem, der skal gøre hvad i projektet.

En udførlig projektbeskrivelse skaber fundamentet for et vellykket forskningssamarbejde, fordi det sikrer, at alle er klar over, hvilke forventninger de med rimelighed kan have til hinanden.

Projektbeskrivelsen er særlig vigtig i de projekter, hvor parterne skal arbejde tæt sammen i et langt forløb, ikke har en lang tradition for at samarbejde og

skal have mange personer involveret i projektet.

Projektbeskrivelsen bliver en del af aftalen og bliver på den måde forpligtende for parterne.

Det er typisk de involverede videnskabelige medarbejdere, som udarbejder projektbeskrivelsen.

Projektbeskrivelsen kan med fordel indeholde en udførlig og klar beskrivelse af:

- Forskningsprojektets område
- Forskningsprojektets indhold – problemformulering og hypoteser
- Aftaleparternes respektive opgaver og ydelser (hvem gør hvad)
- Metodekrav
- Dokumentationskrav
- Afrapporteringer
- Eventuelle godkendelsesprocedurer
- Tidsplaner
- Finansiering / budget
- Eventuel inddragelse af tredjeparter (herunder studerende) eller underleverandører
- Eventuelle krav til stedet, hvor projektet/dele af projektet udføres

Hvis projektet er finansieret af en ekstern bevillingsgiver, vil ansøgningen til den eksterne bevillingsgiver typisk danne udgangspunkt for projektbeskrivelsen, når det er tid til at indgå en aftale.

Kontraktudarbejdelsen

De juridiske aspekter af samarbejdet bliver afklaret ved en kontraktforhandling.

Kontrakten skal selvfølgelig stemme overens med de love og regler, som gælder for aftalens parter.

Det kan være nyttigt at være bevidst om, at universiteter og virksomheder på nogle områder har forskellige manøvrerum. Universiteterne er underlagt en række love og krav, som bl.a. regulerer, hvad universiteterne må bruge deres ressourcer på, og hvordan universiteterne skal forvalte de forskningsresultater, der bliver skabt på universiteterne⁴. Det kan især være relevant for virksomhederne at være opmærksomme på, at universitetets forskere arbejder ud fra den grundlæggende præmis, at deres resultater skal offentliggøres.

Tilsvarende kan virksomhederne være underlagt regler, som ikke gælder for universiteterne, f.eks. børseretlige regler. Danske virksomheder, som er en del af en større koncern, kan også være underlagt nogle rammer, der er sat af en koncernledelse, og som det er vanskeligt at bevæge.

Inden for de rammer, som de forskellige love og regler sætter, er der dog et stort rum, hvor parterne kan forhandle sig frem til en løsning, som passer til det konkrete projekt.

⁴ Universitetsloven, forvaltningsloven, offentlighedsloven, budgetvejledningen, lov om opfindelser ved offentlige forskningsinstitutioner.

Hvorfor ikke bare én standardaftale for alle universiteter?

I lyset af at alle universiteterne er underlagt de samme rammer, og at forskningsprojekter har en række fællestræk, er det oplagt at spørge, hvorfor der ikke blot er én fælles standardiseret aftale, som alle universiteter benytter.

Der har også i tidens løb været en række tiltag til at skabe nogle modeller for aftaler, som kunne anvendes generelt.

Dels fik universiteterne udarbejdet et sæt fælles standardaftaler, dels forhandlede universiteterne og erhvervslivet i regi af Schlüter-udvalget⁵ et sæt modelaftaler.

Erfaringerne har imidlertid vist, at brugen af fælles standardaftaler, modelaftaler og ensartede principper sjældent imødekommer behovet hverken hos virksomheder eller universiteter, fordi aftalerne erfaringsmæssigt må undergå omfattende tilpasninger for at matche parternes ønsker og behov.

Selv om der er en række ligheder universiteterne imellem, og de er underlagt den samme lovgivning, udmønter det enkelte universitet forhandlingsrummet forskelligt. Forhandlingsrummet

på det enkelte universitet er defineret efter de principper, politikker og strategier, som universitetsledelserne har fastlagt og afspejler universitetets historie, kultur, fagområder og traditioner for erhvervssamarbejde. F.eks. er der forskellige politikker på de forskellige universiteter for håndtering af IPR. Tilsvarende er der en række fællestræk mellem virksomheder og de forskningsprojekter, de ønsker at indgå i, men der er også væsentlige forskelle, som bl.a. afhænger af brancher og markeder.

Derfor arbejder både universiteter og mange virksomheder med deres egne aftaleskabeloner, som – i stedet for modelaftalerne – kan danne udgangspunkt for forhandlingen.

Forhandlingens grundlag

Når forhandlingen starter, kan det i nogle tilfælde være en god idé først at lave en skitse i form af et *term sheet*.

Et *term sheet* er ofte et skema, hvor parterne dels lister alle de ting, som ønskes reguleret i aftalen, dels lister de resultater, som de forhandler sig frem til.

Et *term sheet* kan gøre det mere overskueligt for begge parter, hvilke interesser hver især har i samarbejdet, og

⁵ Johan Schlüter-udvalget blev nedsat i efteråret 2006 af Forsknings- og Innovationsstyrelsen sammen med erhvervslivets og forskningsinstitutionernes organisationer. Schlüter-udvalget havde til opgave at udarbejde en række vejledende modelaftaler, som virksomheder og institutioner kan støtte sig til, når de samarbejder om forskning og udvikling. Udvalget udarbejdede fem forskellige modelaftaler vedr. 1) Rekvireret forskning, 2) Samfinansieret forskning (to parter), 3) Samfinansieret forskning (flere parter), 4) Samfinansieret ph.d.-uddannelse og 5) Erhvervsph.d.-projekt. Aftalerne findes på Uddannelses- og Forskningsministeriets hjemmeside.

dermed fokusere forhandlingen på de emner, som det er vigtigt, at parterne forholder sig til. *Term sheetet* hjælper på den måde parterne til indledningsvist at fokusere på de vigtigste elementer og skabe et fælles fundament for aftalen.

Et *term sheet* kan især være nyttigt, hvis aftalen skal indeholde komplekse eller udsædvanlige vilkår, eller hvis parterne ikke er vant til at forhandle med hinanden.

Forhandlinger af aftaler om forsknings-samarbejder vil dog i langt de fleste tilfælde tage udgangspunkt i en skabelon for en aftale, hvor der er forslag til håndtering og regulering af alle aftalens elementer – væsentlige såvel som mindre væsentlige. Skabelonen kan både fungere som en tjekliste over de emner, som parterne skal tage stilling til, og kan bruges som konkrete formuleringer til den endelige aftale.

Skabelonen kan være:

1. Den ene parts skabelon – som forhandlingsoplæg
2. En modelaftale – Schlüterudvalgets skabelon
3. En *fast track*-aftale – et universitets skabelon, der ligger fast, dvs. en egentlig forhandling spares.

Uanset om man starter med at lave et *term sheet*, starter med en parts skabelon eller en modelaftale, er der et væsentligt rum for forhandling af aftalens vilkår.

Den ene parts skabelon:

Institutionen eller virksomheden kan hver især fremsende sin egen skabelon for den pågældende samarbejdsform til den anden part.

Fordelene ved en skabelon kan være, at forskningsprojektet hurtigt kan komme i gang, fordi skabelonen i princippet kan være en færdig aftale. Det er også en fordel, at der er i udgangspunktet er taget højde for forhold, som kan være ufravigelige/centrale.

Ulemperne er, at det hænder, at der bliver grebet efter den forkerte skabelon med misforståelser og tab af tid til følge, og/eller at aftalen i udgangspunktet får "slagside", hvis skabelonen alene tilgodeser den ene parts behov. Skabelonerne kan også virke overvældende og omstændelige – især for personer, som ikke er vant til at indgå i forsknings-samarbejder.

Modelaftale - Schlüter:

Parterne kan blive enige om at tage udgangspunkt i en af Schlüter-udvalgets modelaftaler.

Fordelene ved disse skabeloner er, at den risiko for "slagside", der ligger i at vælge den ene parts skabelon, bliver elimineret – parterne mødes på midten med et kompromis, som er udarbejdet i regi af ministeriet med deltagelse fra både universiteterne og erhvervslivets organisationer. Der er desuden taget højde for de forskellige forhold, som bør være med i en samarbejdsaftale. Der følger en manual og gennemgang

af regelsættet med, hvilket øger forståelsen for aftaleindholdet.

Ulemperne er, at Schlüterudvalgets modelaftaler - for at kunne dække alt forskningssamarbejde med forskellige typer virksomheder - er blevet meget generelle. Flere større danske virksomheder såvel som universiteter har derfor valgt at bruge deres egne skabeloner frem for modelaftalerne eller lavet så meget om i modelaftalerne, at de reelt er blevet en "egen skabelon" som behandlet under punkt 1. Samtidig er aftalerne ikke helt ukomplicerede, så der kan være brug for juridisk assistance, når aftalerne skal tilpasses til de konkrete parter og projekter.

Fast track aftale:

En fast track aftale er en låst pdf-fil med en skabelon til en aftale, der kan hentes fra et universitets hjemmeside. Hjemmesiden har typisk også nogle guidelines for, hvordan man vælger en aftale, som passer til formålet.

Aftalerne er karakteriseret ved, at de er ukomplicerede. Der gives f.eks. ingen eller kun få rettigheder (ikke-eksklusiv licens) til virksomhederne. Fremgangsmåden adskiller sig i realiteten ikke meget fra at tage udgangspunkt i den

ene parts skabelon og acceptere denne uden forhandling.

Fordelen ved en sådan fremgangsmåde er først og fremmest, at aftaler kan indgås hurtigt. Ved et samarbejde, som ikke kræver den store regulering, kan fast track-løsningen være god.

Ulemperne er, at aftalerne nødvendigvis må være meget generiske, da det ikke er meningen, at de skal forhandles – så er de ikke længere fast track.

Aftalerne efterlader derfor ikke rum for tilpasning til det konkrete projekt. Der er en risiko for, at det ikke er den rigtige aftale, som indgås, og at dette ikke opdages, førend der er opstået en konflikt. Det opdages f.eks. for sent, at aftalen burde have været en ph.d.-aftale og ikke blot en samarbejdsaftale. Det stiller større krav til de involverede om at være påpasselige i valget af aftale.

Rammer betinget af deltagerne i projektet
Arten og antallet af deltagere stiller nogle særlige krav til aftalen og dermed til det grundlag, som parterne forhandler ud fra. I en del projekter deltager ph.d.-studerende eller almindelige kandidat- eller bachelorstuderende. Det kan stille særlige krav til aftalens indhold.⁶

⁶ *Kravene, der gælder for ph.d.-studerende, står bl.a. i ph.d.-bekendtgørelsen, bekg. nr. 1039 af 27/08/2013, hvor det bl.a. fremgår, at ph.d.-afhandlingen skal forsvares ved et offentligt forsvar. Bekendtgørelsen åbner mulighed for, at en del af afhandlingen kan være fortrolig, men den offentliggjorte del skal kunne stå alene og skal alene kunne danne grundlag for tildeling af ph.d.-graden.*

Kravene, der gælder for kandidatstuderende og bachelorstuderende, fremgår bl.a. af uddannelsesbekendtgørelsen, bekg. nr. 1520 af 16/12/2013 og af eksamensbekendtgørelsen bekg. nr. 670 af 19/06/2014, hvor reglerne om offentlighed omkring mundtlige prøver står i § 5 og i § 45. Også her er udgangspunktet, at der er offentlighed omkring mundtlige eksaminer, men for kandidat- og bachelorstuderende er der mulighed for, at en opgave holdes fortrolig.

Der er en række regler for ph.d.-studerende, som skal være opfyldt, for at de kan gøre deres uddannelser færdige. En ph.d.-studerende skal f.eks. kunne forsvare sin afhandling offentligt.

I forhold til kandidat- og bachelorstuderende har det især betydning, at de ikke er ansat på universitetet og derfor ikke umiddelbart bliver bundet af de aftaler, universitetet indgår med virksomheder.

Antallet af deltagere i projektet giver også nogle rammer, som har betydning for projektet og for aftalen. Hvis der er flere end to parter, kan det være relevant at lave regler i aftalen om, hvordan parterne skal samarbejde, og hvordan man balancerer alles indflydelse uden at lamme projektets fremdrift og dynamik.

Tabel 2: Aftalernes egnethed

	Bachelor- og kandidatprojekter Ph.d.-projekter	Samarbejdsprojekter	Større samarbejdsprojekter (f.eks. flere parter)
Universitetets skabelon	Universitetets aftaletekst sikrer, at diverse regulering vedr. den studerende/ph.d.-studerende (f.eks. eksamensbekendtgørelse, ph.d.-bekendtgørelse mv.) overholdes	Egnet som udgangspunkt	Egnet som udgangspunkt – selvom en parts skabelon typisk først og fremmest tilgodeser den udfærdigende parts interesser
Virksomhedens skabelon	Tager ikke nødvendigvis højde for lovregulering om studerende/ph.d.-studerendes forhold	Egnet som udgangspunkt	Egnet som udgangspunkt – selvom en parts skabelon typisk først og fremmest tilgodeser den udfærdigende parts interesser
Model-aftale 'Schlüter'	Tager højde for lovregulering, men ikke for det enkelte universitets rammer for så vidt angår studerende/ph.d.-studerende	Egnet som udgangspunkt	Parterne kan mødes på 'neutral grund' – disse skabeloner er dog ikke så velegnede for mere komplekse samarbejder
Universitetets standardvilkår/'fast track'-aftale, som ikke forhandles	Universitetets aftaletekst sikrer, at diverse regulering vedr. den studerende (f.eks. eksamensbekendtgørelse, ph.d.-bekendtgørelse mv.) overholdes	Kan anvendes til det ukomplicerede samarbejde, hvor fokus ikke er på rettigheder	Ikke egnet

Når parterne har besluttet hvilken skabelon, der skal være udgangspunkt for forhandlingen, eller i et *term sheet* har fastlagt de emner, der er centrale for dem hver især, kan selve forhandlingen gå i gang.

Der er erfaringsmæssigt nogle få – men centrale – udfordringer i forhandlingsforløbet, som typisk kræver et særligt fokus:

1. **Offentliggørelse**
Hvordan og hvornår skal projektets resultater offentliggøres?
2. **Fortrolighed**
Hvad betragter parterne som fortrolig information, og hvordan skal parterne behandle hinandens fortrolige oplysninger?
3. **Erstatning**
Hvem skal dække for eventuelle skader/misligholdelse?
4. **Rettigheder (IPR)**
Hvilken form for rettighed skal virksomheden have til universitetets resultater og til de fælles genererede forskningsresultater, og hvordan skal virksomhedens ret afgrænses?

I det følgende bliver de fire områder beskrevet – med en beskrivelse af, hvilke interesser der typisk er på spil, og hvordan de forskellige emner kan håndteres.

Forhandlinger om offentliggørelse

Når der opstår ny viden i et forskningsprojekt, er det relevant at beslutte, hvad der skal ske med den nye viden. I forskningssamarbejder er udgangspunktet, at den offentlige forskning skal publiceres. Men der kan være brug for at tage stilling til, hvornår den nye viden skal offentliggøres og af hvem. Samtidig kan virksomhedens behov for fortrolighed spille ind (jf. næste afsnit).

Publicering er et område, som er meget centralt for universiteterne. Hvis virksomheden samtidig har en afgørende interesse i, at universitetet holder sine resultater hemmelige, er det en god ide at overveje, om projektet i stedet kan gennemføres som et køb af forskningsydelse (indtægtsdækket virksomhed eller rekvireret forskning).

En aftales vilkår om offentliggørelse skal ses i sammenhæng med vilkårene om fortrolighed. Det er normalt sådan, at parterne hver især skal holde nogle af de oplysninger, som de har fået fra den anden, hemmelige, og at de samtidig gerne må offentliggøre deres egne oplysninger og resultater. Ved fælles opfindelser vil der ofte være forhold omkring patentering, der gør, at parterne må tage forbehold for, at resultaterne først efter en periode kan publiceres.

Hvis en af parterne ønsker at patentere resultaterne, må resultaterne ikke være offentliggjorte på det tidspunkt, hvor patentansøgningen indleveres. Det betyder, at det kan være vigtigt at kunne udskyde en offentliggørelse, indtil patentansøgning er indgivet.

Universitetets vinkel

Udgangspunktet for den offentlige forskning er, at den skal offentliggøres. Det betyder, at universitetet skal sikre sig ret til at offentliggøre dets egne resultater fra forskningssamarbejder.

Universitetsforskernes virke og karriere afhænger i høj grad af, at de kan publicere deres resultater. Det betyder, at retten til at kunne publicere ofte er afgørende for forskernes interesse i at deltage i et projekt.

Ph.d.-studerende skal forsvare deres afhandlinger i offentlige forsvar, og afhandlingerne skal offentliggøres. Det betyder, at hvis der deltager ph.d.-studerende i forskningsprojektet, er det vigtigt at være særlig opmærksom på, om hensynet til beskyttelse af virksomhedens fortrolige informationer vil ende med at være til hinder for den ph.d.-studerendes forsvar.

Virksomhedens vinkel

Virksomheden kan have interesse i, at resultaterne fra et forskningsprojekt ikke offentliggøres:

1. Offentliggørelse kan give konkurrenter indblik i virksomhedens forskning, forretning eller strategi.
2. Virksomheden forventer, at offentliggørelse vil have en negativ virkning på virksomhedens forretning.
3. Virksomheden vurderer, at forskningsresultaterne kan give et større udbytte, hvis de bliver holdt hemmelige, så virksomhedens konkurrenter ikke kan kopiere ideerne eller først får kendskab til dem, når virksomheden bringer et produkt på markedet.

Virksomheden kan også være uenig i de resultater, som universitetets forskere er nået frem til, og derfor ikke ønske dem offentliggjort.

Der kan omvendt også være situationer, hvor virksomheden kan have et ønske om at demonstrere, at dens produkter bygger på anerkendt forskning og derfor ønsker, at de relevante forskningsresultater bliver offentliggjort.

Løsning

Virksomheden bør på forhånd indstille sig på, at universitetets resultater på et tidspunkt vil blive offentliggjort. Virksomheden bør derfor have struktureret sit bidrag og input til projektet ud fra den præmis.

For at sikre, at der ikke offentliggøres erhvervshemmeligheder eller patenterbare oplysninger, kan parterne aftale, at de skal vise hinanden artikler og andre påtænkte publikationer, før de bliver offentliggjort.

Den anden parts fortrolige oplysninger må ikke offentliggøres, med mindre der foreligger et klart samtykke. For at sikre, at der kan tages patent på opfindelser, kan der laves en aftale om, at offentliggørelsen skal udsættes i en kortere periode.

Universitetets forskere skal kunne offentliggøre de konklusioner, som de mener, at der er forskningsmæssigt belæg for. Hvis virksomheden er uenig i konklusionerne, kan virksomheden påpege og drøfte det med forskeren forud for offentliggørelsen – uden at der er tale om, at virksomheden får ret til at kræve ændring af konklusionerne.

Fælles resultater skal normalt offentliggøres i fællesskab. Hvis den ene part ikke ønsker at være med til at offentliggøre resultaterne, kan man aftale, at den anden part kan offentliggøre resultaterne alene.

Forhandlinger om fortrolighed

I et samarbejde mellem et universitet og en virksomhed er det givet, at parterne udveksler en række informationer, når projektet etableres og gennemføres. Nogle af de oplysninger kan være afgørende for et effektivt samarbejde, og de kan naturligvis være fortrolige. Derfor er der ofte en aftale om, hvilke oplysninger der er fortrolige, og hvordan de skal behandles.

De fortrolige oplysninger kan både omfatte virksomhedens informationer, som skal indgå som baggrundsviden i projektet, universitetets informationer om nye forskningsprojekter og foreløbige resultater fra projektet.

Der er ofte behov for, at den part, der modtager de fortrolige oplysninger, bliver forpligtet på to måder: parten skal både holde de fortrolige oplysninger hemmelige, og parten må kun bruge oplysningerne til at gennemføre projektet.

Uanset om parterne laver en aftale om fortrolighed eller ej, er der regler i dansk ret, som betyder, at der alligevel er en pligt til at holde nogle oplysninger hemmelige og en pligt til kun at anvende oplysningerne i relevante og lovlige sammenhænge. Reglerne findes i markedsføringsloven og i forvaltningsloven.

Universitetets vinkel

Universitetets forskere arbejder med mange forskellige projekter og får information fra mange forskellige kilder. Samtidig skal universitetets forskere kunne offentliggøre resultaterne af deres forskning. Det betyder, at det er nyttigt, at det er meget tydeligt og afgrænset, hvilke informationer, der er fortrolige, og at fortroligheden ikke fortsetter uendeligt.

Universitetet kan have et ønske om at kommercialisere universitetets egne fortrolige oplysninger. Det betyder, at det er vigtigt for universitetet, at virksomheden ikke kan bruge oplysningerne eller offentliggøre dem.

Virksomhedens vinkel

Virksomheden kan have forretningshemmeligheder som en væsentlig del af sit forretningsgrundlag. Det betyder, at det kan være afgørende for virksomheden, at hemmelighederne ikke bliver givet videre til andre eller brugt til ulovlige formål.

Virksomhederne har også ofte et ønske om, at der er enkle og praktiske procedurer, som skaber en høj grad af sikkerhed for fortrolighed af deres forretningshemmeligheder.

Løsning

For at sikre, at det er tydeligt, hvilke informationer der er fortrolige, kan der sættes et krav ind i aftalen om, at de fortrolige oplysninger skal mærkes eller på anden måde identificeres skriftligt. For at opnå en højere grad af sikkerhed og enkle procedurer, kan kravet om skriftlig identifikation evt. suppleres med et krav om, at åbenlyst fortrolige oplysninger under alle omstændigheder skal holdes hemmelige. Tilsvarende kan det aftales, hvordan fortrolige oplysninger håndteres og eventuelt slettes.

Pligten til fortrolighed bør afgrænses til et bestemt tidsrum, så parterne aftaler, at fortroligheden ophører efter en periode. For at sikre, at centrale erhvervshemmeligheder holdes hemmelige i længere tid, kan man aftale uendelig fortrolighed for bestemte identificerede oplysninger. Denne uendelige fortrolighed vil i øvrigt under alle omstændigheder gælde for de oplysninger, der er omfattet af forvaltningslovens regler om tavshedspligt.

Forhandlinger om erstatning

Selv om det i praksis sker uhyre sjældent, kan forskningsprojekter gå galt, så der sker en skade, og der er nogen, der lider et tab. Derfor er det aktuelt at tage stilling til fordelingen af ansvaret og retten til erstatning.

Resultaterne fra et projekt kan også indgå i en sammenhæng, hvor det er med til at forvolde en skade. Det kan især være tilfældet, hvis resultatet danner grundlag for et produkt eller på anden måde bliver kommercialiseret af en tredjepart.

Universiteterne er underlagt en forpligtelse til at begrænse deres risiko for at blive erstatningsansvarlige mest muligt. Udmøntningen i de enkelte samarbejdsaftaler af den forpligtelse kan give anledning til nogen forhandling.

Universitetets vinkel

Universiteterne tager udgangspunkt i dansk rets almindelige bestemmelser om erstatning. Det betyder, at universiteterne sigter efter, at erstatningsansvar bliver aktuelt, hvis en part har misligholdt aftalen. Universiteterne accepterer på den baggrund erstatningsansvar for skader, der skyldes uagtsomhed eller forsætlighed.

Universiteternes forpligtelse til at sørge for, at statens mulige risiko begrænses mest muligt, betyder, at universiteterne skal begrænse det beløb, de kan gøres erstatningsansvarlige for.⁷ I praksis betyder det, at universiteterne sigter efter at sætte et maksimum for, hvor meget de kan blive forpligtet til at betale i erstatning.

Forskningsprojekter er i sagens natur en søgen efter ny viden. Det betyder, at universiteterne ikke kan tage ansvaret for, at projektet vil vise et bestemt resultat.

Hvis virksomheden bruger universitetets resultater i en kommerciel sammenhæng, vil universitetet normalt betinge sig, at virksomheden tager det fulde ansvar for de skader, som den kommercielle brug kan give anledning til, herunder produktansvar.

⁷ Universiteterne skal være selvforsikrede og har ikke mulighed for at forsikre sig mod et tab lidt i forbindelse med en aftale om samfinansieret forskning eller kommercialisering. I aftaler om indtægtsdækket virksomhed kan universiteterne forsikre sig i forhold til bl.a. professionsansvar.

Virksomhedens vinkel

Virksomheden har typisk en interesse i at sikre, at den ikke selv kan blive pålagt et alt for stort erstatningsansvar. Det kan betyde, at virksomheden også ønsker at begrænse sit erstatningsansvar og sætte et maksimum på samme måde som universitetet.

Virksomheden har på den anden side en interesse i at få dækket det tab, den eventuelt lider, hvis universitetet ikke opfylder aftalen. Det kan betyde, at virksomheden gerne vil have en bestemmelse i aftalen om, at universitetet skal betale en bod af en bestemt størrelse, uanset om et erstatningsgivende tab kan dokumenteres.

Endelig kan virksomheden have en interesse i, at aftalens bestemmelser om erstatning også får en præventiv virkning, så risikoen for at skulle betale erstatning kan være med til at motivere universitetets forskere til at overholde aftalen – og nok især til at overholde bestemmelserne om fortrolighed.

Løsning

For at sikre, at universitetet opfylder sine forpligtelser til at begrænse sit erstatningsansvar, og samtidig sikre virksomhedens interesse i selv at undgå et stort erstatningsansvar, kan der sættes et beløbsmæssigt loft på det mulige erstatningsansvar, som gælder for begge parter. For samtidig at bruge den præventive virkning, der kan ligge i en forpligtelse til at betale erstatning, kan man begrænse loftet, så det kun gælder for de skader, der skyldes almindelig uagtsomhed, og så det ikke gælder for brud på fortrolighed. Det betyder, at der ikke er nogen begrænsning for skader, som skyldes grov uagtsomhed eller forsætlige handlinger, eller for skader, der skyldes brud på fortrolighed.

Man skal være opmærksom på, at dansk ret sætter nogle grænser for, hvornår og hvordan en aftale om begrænsning af erstatningsansvar får virkning.

Universiteterne må ikke påtage sig en pligt til at betale bod i aftaler om almindelige forskningssamarbejder.

Universiteterne kan heller ikke påtage sig produktansvar eller et ansvar for skade, der hænger sammen med en virksomheds kommercielle udnyttelse af forskningsresultater.⁸

⁸ Det følger af kravet om forsvarlig omgang med statens midler, se bl.a. rigsrevisors beretning fra november 2010.

Forhandlinger om rettigheder

Virksomhedens adgang til universitetets resultater er det punkt i forhandlingen, hvor der sædvanligvis skal arbejdes mest for at finde en løsning, der passer til begge parter.

Målet med et forskningsprojekt er at skabe ny viden. Den nye viden kan have mange forskellige former og udtryk og

Tekstboks 1: Resultater og rettighederne dertil

I et forskningsprojekt kan der blive skabt mange forskellige typer af resultater. Der kan for eksempel blive skabt data, opfindelser, tekster, software, viden i form af knowhow, plantesorter, databaser og materialer, som kan være biologiske, kemiske eller fysiske.

Der kan knytte sig forskellige former for rettigheder til de forskellige typer af resultater. Således kan en opfindelse patenteres, software er beskyttet af ophavsret, og materialer kan man eje på lige fod med andre fysiske genstande.

Rettighederne falder groft sagt i 3 kategorier: Gruppen af immaterielle rettigheder, som alle er reguleret i bestemte love, almindelig ejendomsret og den ret, der følger af at holde et resultat hemmeligt.⁹

De immaterielle rettigheder, som typisk er relevante i forbindelse med forskningsresultater er patenter og ophavsrettigheder til software og til tekster. Der findes andre typer af immaterielle rettigheder, men de er sjældent helt så relevante. Det gælder f.eks. databaserettigheder, rettigheder til plantesorter og rettigheder til halvledere.

Den, der har en immateriel ret, kan forbyde andre at bruge det, som er beskyttet af retten, selvom ejeren ikke nødvendigvis kan bruge det selv. F.eks. kan ejeren af et patent forbyde andre at bruge den patenterede opfindelse. Men den, som har patent på en opfindelse, der kun kan bruges, hvis man samtidig har adgang til andres opfindelser, kan heller ikke selv bruge sin egen opfindelse. Hvis man skal kunne bruge en immateriel ret, skal man derfor først sikre sig, at man også har ret til at bruge den teknologi, som retten bygger ovenpå.

⁹ Den juridiske litteratur giver dog forskellige bud på kategoriseringerne. Visse forfattere mener, at forretningshemmeligheder (knowhow) er en del af de immaterielle rettigheder. Det kan være væsentligt i forbindelse med den konkrete udformning af kontrakter, men har mindre betydning i nærværende sammenhæng.

dermed danne grundlag for forskellige former for rettigheder (IPR).

Kommerciel brug af resultaterne

I en aftale vil det ofte være relevant at tage stilling til, hvem der skal have mulighed for at bruge den nye viden, der bliver skabt i forskningsprojektet, og på hvilke vilkår.

Den almindelige ejendomsret kan især være relevant i projekter, hvor der skal arbejdes med biologisk materiale eller laves meget værdifulde konstruktioner. De immaterielle rettigheder og den almindelige ejendomsret er alle rettigheder, som er givet ved lov og beskyttet af et omfattende sæt af regler.

Den sidste kategori omhandler de rettigheder, der følger af, at en bestemt viden er hemmelig. Den hemmelige viden kan f.eks. være data eller knowhow. Den, der har en hemmelighed, kan i kraft af hemmeligholdelsen kontrollere, hvem der bruger denne viden og til hvad. Loven giver et vist værn omkring hemmeligholdelsen, så det f.eks. er ulovligt at bruge andres forretningshemmeligheder.

På trods af, at det reelt er tale om tre forskellige kategorier, møder man tit betegnelsen "IPR", som en beskrivelse af alle 3 kategorier. IPR er en forkortelse for *intellectual property rights*.

Der er nogle af de forskellige former for IPR fra forskningsprojekter, som universiteterne ejer eller kan komme til at eje, og der er nogle, som forskerne selv ejer. Universiteterne har således krav på at få rettigheder til deres ansattes opfindelser og ejer rettighederne til den software, som deres ansatte skaber. Modsat har forskerne selv ophavsretten til de videnskabelige artikler, som de skriver.

For de fleste øvrige typer af IPR er billedet mere uklart og afhænger typisk af de konkrete resultater og den konkrete sammenhæng, som IPR'en er skabt i. Universiteterne kan i sagens natur kun lave aftaler om den IPR, som universiteterne faktisk ejer eller kan disponere over.

Udgangspunktet er, at hver part får rettighederne til de resultater, som parten selv har skabt. Der er derfor aldrig nogen diskussion om, hvorvidt virksomheden har rettighederne til de resultater, som virksomheden selv har skabt i samarbejdet.

Der kan dog være en drøftelse omkring virksomhedens adgang til at bruge de resultater, som universitetet har skabt alene eller i fællesskab med virksomheden, samt omkring håndteringen af resultater skabt i fællesskab.

Nogle gange har den nye viden form af en opfindelse og kan søges patenteret.

Patenterede opfindelser kan have en økonomisk værdi, fordi ejeren af et kommende patent kan forhindre andre i at bruge opfindelsen kommercielt. Et patent er ikke til hinder for, at der bliver forsket videre i opfindelsen.¹⁰

Opfindelser, der bliver skabt i et projekt, og som bliver offentliggjort uden at blive patenteret, kan normalt bruges af alle - med mindre brugen af opfindelsen kræver adgang til anden IPR. Andre typer af resultater kan være beskyttet, så de ikke kan bruges frit af alle, selv om de er offentliggjort. Det gælder f.eks. software, artikler og databaser.

Universitetets vinkel

Universiteternes formål er at sørge for, at den viden, der bliver skabt på universiteterne, kommer det danske samfund til gode. Det betyder, at hvert enkelt universitet er forpligtet til at arbejde aktivt for, at de opfindelser, som universitetet har overtaget¹¹ rettighederne til, bliver nyttiggjort. Det betyder også, at universiteterne normalt skal sørge for, at resultaterne af forskning bliver offentliggjort.

¹⁰ Patentlovens § 3, stk. 3, nr. 3 giver ret til at udføre handlinger i forsøgsøjemed i forbindelse med genstanden for en patenteret opfindelse. Man kan således frit lave forsøg, hvor man undersøger opfindelsens egenskaber m.m.

¹¹ Rettighederne til opfindelser gjort af ansatte på danske universiteter tilhører som udgangspunkt opfinderens selv. Opfinderens har pligt til at overdrage opfindelsen til universitetet, hvis universitetet ser et kommercielt potentiale i opfindelsen. Ved overtagelsen bliver universitetet forpligtet til at arbejde for at nyttiggøre opfindelsen og skal dele evt. overskud fra nyttiggørelsen med opfinderens. Reglerne findes i lov om opfindelser ved offentlige forskningsinstitutioner, jf. lbk. Nr. 210 af 17/03/2009.

Virksomhedens vinkel

Når en virksomhed indgår i et forskningssamarbejde med et universitet, vil virksomheden ønske at kunne bruge universitetets resultater fra projektet i sin forretning. Virksomheden vil tit også have et ønske om at kunne forhindre andre i at bruge universitetets resultater kommercielt.

I forhold til resultater, der er skabt i fællesskab, kan virksomheden have et ønske om at opnå en særlig grad af sikkerhed for adgangen til at beskytte og udnytte rettighederne til resultaterne.

Løsning

Universitetets og virksomhedens forskellige interesser kan ofte tilgodeses ved, at universitetet giver virksomheden en mulighed for at udnytte universitetets rettigheder til projektets opfindelser. Det kan være i form af en *forkøbsret* til at købe eller licensere opfindelser eller i form af en *option* på en senere mulighed for at købe eller licensere opfindelser.

En *licens* er en ret til at udnytte en patenter/patentsøgt opfindelse. Licensen kan være *eksklusiv* eller *simpel/ikke-eksklusiv*. Hvis licensen er eksklusiv, må ejeren af patentet ikke give licens til andre. Hvis licensen er simpel, må ejeren gerne give licens til andre. Licenser kan være begrænsede, så licenstagere må kun bruge opfindelsen inden for bestemte geografiske områder eller inden for bestemte forretningsområder. Valget mellem licens og køb er beskrevet nærmere nedenfor.

En *forkøbsret* er en betinget ret til at købe eller få licens til universitetets opfindelser. En *forkøbsret* burde egentlig hedde en "fortrinsret", fordi den også kan handle om retten til en licens, men der er fast praksis for at bruge begrebet "forkøbsret" til begge situationer, så det anvendes derfor her. En *forkøbsret* er betinget af, at universitetet ønsker at sælge eller give licens. Ved en *forkøbsret* er det således universitetet, der skal tage det første initiativ.

En *option* er en (ubetinget) ret til at købe eller få licens til universitetets resultater. Hvis en virksomhed har en option, afgør virksomheden selv, om den vil bruge optionen.

Hvis virksomheden får en *forkøbsret* eller en option, er der især tre ting, som parterne skal tage stilling til:

1. Skal det være en ret til at købe eller en ret til at licensere?¹²
2. Hvilke af universitetets resultater skal virksomheden have adgang til at udnytte?
3. Hvilke vilkår skal gælde, hvis virksomheden bruger retten til at købe eller licensere?

De to første emner er beskrevet umiddelbart nedenfor. Det tredje emne er beskrevet til sidst i folderen.

Valget mellem køb og licens

Når der er enighed om, at virksomheden skal have mulighed for at få adgang til rettighederne til universitetets andel af projektets resultater, er det relevant at tage stilling til, om virksomheden skal have en ret til at købe eller en ret til at licensere.

¹²Nogle universiteter har valgt ikke at tillade salg af opfindelser og laver derfor alene aftaler om licens.

Universitetets vinkel

Universiteterne skal sørge for, at den viden, der bliver skabt på universiteterne, bliver nyttiggjort. Det betyder, at universitetet har fokus på, om virksomheden, der overtager rettighederne, har vilje og evne til at udnytte rettighederne fuldt ud.

I projekter bliver der skabt andre typer af resultater end opfindelser. Det kan f.eks. være software, biologiske materialer eller databaser. Rettighederne, der knytter sig til den slags resultater, er anderledes end patenter, og et salg af rettighederne kan i højere grad hindre forskerne i at bruge resultaterne i deres fremtidige forskning.

Virksomhedens vinkel

For virksomheden vil det ofte være afgørende, at der er en sikkerhed for at kunne råde fuldt over universitetets resultater fra projektet. Det kan også være afgørende for virksomheden, at vilkår for at kunne råde fuldt over resultaterne, er kendt fra starten. Det kan især være tilfældet, hvis projektet bygger videre på en teknologi, som virksomheden har rettighederne til, eller hvis der er tale om resultater, der er skabt i fællesskab.

Andre virksomheder har et ønske om kun at bruge en opfindelse inden for et bestemt marked og ønsker samtidig at begrænse deres udgifter mest muligt.

Løsning

Løsningen på, om virksomheden skal have ret til en licens eller ret til et køb, findes typisk ved at se grundigt på det konkrete indhold af projektet, de resultater, der forventes at komme ud af det, og parternes kommercielle interesser:

Hvis projektet bygger på virksomhedens teknologi, eller hvis der er tale om resultater, der er skabt i fællesskab, kan det tale for, at virksomheden får en ret til at købe. Hvis projektets resultater forventes at kunne bruges bredt inden for mange forretningsområder, kan det tale for en ret til en eksklusiv licens til det relevante forretningsområde. Hvis

resultaterne forventes at danne skole for, hvordan en bestemt type produkter skal udformes, kan det tale for en simpel licens.

Løsningen mellem licens og køb kan til tider også findes ved at mindske forskellen mellem de to modeller. Man kan f.eks. lave en aftale om licens, hvor betalingen har form af et engangsbeløb, ligesom man kan lave en aftale om køb, hvor der er vilkår om, at virksomheden ikke må opgive patentet, men skal udnytte det aktivt, og at betalingen for købet skal være en løbende royalty.

Afgrænsning af rettighederne

Hvis et universitet giver en forkøbsret eller en option til universitetets andel af resultaterne fra et projekt, er det vigtigt, at det bliver afgrænset helt præcist, hvilke resultater virksomheden får rettigheder til.

Rettighederne bliver først og fremmest afgrænset af beskrivelsen af selve projektet. Det er normalt beskrevet i et bilag til aftalen. Men projektbeskrivelsen er ikke altid entydig og matcher ikke altid det reelle projekt.

Det kan skyldes, at projektbeskrivelsen er skrevet som en ansøgning om en bevilling og skrevet lang tid før, projektet bliver gennemført. F.eks. kan der i en projektbeskrivelse være åbnet mulighed for at anvende metoder, som ender med ikke at blive anvendt i projektet, eller projektbeskrivelsen kan have overvejelser om anvendelsesmuligheder, som ikke bliver forfulgt. Derfor kan der være behov for at lave en tydeligere afgrænsning af de rettigheder, der bliver givet en forkøbsret eller option til.

Universitetets vinkel

Universiteterne har mange forskellige projekter med mange forskellige samarbejdsparter, og nogle af projekterne ligger meget tæt op ad hinanden. Universiteterne har derfor fokus på at sørge for, at de ikke giver forskellige virksomheder ret til at købe eller licensere de samme resultater.

Det er også vigtigt for universiteterne, at de kun disponerer over de typer af rettigheder, som universiteterne faktisk har. Universiteterne har f.eks. ikke altid ophavsretten til de tekster, som forskerne skriver.

Virksomhedens vinkel

Det er typisk vigtigt for virksomhederne, at de sikrer sig muligheden for at bruge alle resultater fra projektet. Virksomhederne vil derfor ofte have fokus på at gøre afgrænsningen så bred som muligt.

Det kan også være vigtigt for virksomhederne, at de får adgang til at bruge resultater, som ikke er patenterbare opfindelser. Det kan f.eks. være software, knowhow, materialer eller tekster.

Løsning

For at supplere den afgrænsning af projektets resultater, som projektbeskrivelsen kan give, kan man gøre brug af et udnyttelsesområde, også kaldet "field".

Et *field* er i denne sammenhæng en beskrivelse af det faglige (tekniske) område, som projektet ligger indenfor. Hvis man bruger en field-beskrivelse sammenholdt med en projektbeskrivelse til at afgrænse de opfindelser, der bliver givet forkøbsret eller option til, er man kommet et godt stykke vej til at sikre, at der ikke bliver givet rettigheder til opfindelser fra andre projekter.

For at imødekomme virksomhedens ønske om at få adgang til andre typer af rettigheder end patenterbare opfindelser kan man undersøge, hvilke konkrete typer af rettigheder, der kan opstå i projektet. På den måde kan man finde ud af, om det er lovligt og relevant at give option eller forkøbsret til disse andre rettigheder.

I forhold til de andre typer af rettigheder kan det også være en løsning at aftale, at virksomheden får en licens til at bruge universitetets resultater, men ikke adgang til at købe resultaterne.

Kommercialisering af projektets resultater

Hvis der i en samarbejdsaftale er givet en forkøbsret eller en option til universitetets resultater, skal der tages stilling til, hvornår og hvordan parterne finder frem til de vilkår, som skal gælde for virksomhedens ret til at bruge universitetets andel af resultaterne fra forskningsprojektet.

Vilkårene for virksomhedens køb eller licens til universitetets resultater kan beskrives mere eller mindre detaljeret i aftalen om forskningssamarbejdet - fra den enkle henvisning til "markedsnærmeste vilkår" til den fulde licens - eller salgsaftale med en tydelig fastsættelse af pris.

Tilsvarende kan vilkårene for håndtering af fælles resultater beskrives i overordnede principper eller i form af en detaljeret samejeaftale.

Parterne kan have en interesse i at få aftalt vilkår som pris og patentering så tidligt som muligt. Den interesse skal balanceres over for de andre interesser, der er på spil: f.eks. usikkerheden omkring projektets resultater og brugbarhed; behovet for at sikre, at projektets resultater bliver nyttiggjort bedst muligt; en rimelig fordeling af udbyttet fra projektet og de ressourcer, der er forbundet med at forhandle og skrive detaljerede vilkår for nyttiggørelse og beskyttelse af resultaterne.

For at balancere de ressourcer, der skal bruges på forhandling af

samarbejdsaftalen over for behovet for forudsigelighed, kan man vælge en model med udskudt forhandling. Det indebærer, at parterne beskriver de centrale vilkår for virksomhedens køb eller licens til resultaterne, for patentering af resultaterne og for et eventuelt sameje. Parterne venter dog med at aftale detaljerne, indtil resultaterne er skabt.

De centrale vilkår er især: prisen, som virksomheden skal betale; håndtering af en patenteringsproces og universitetets adgang til at bruge resultaterne til videre forskning.

Det handler i bund og grund om at finde tilnærmelser, der balancerer parternes interesser i hurtig og effektiv aftalehåndtering med deres interesse i forudsigelighed og deres interesser i, at alle bidrager til og deler succes på en rimelig måde.

Resultaternes pris

Hvis virksomheden får en option på at udnytte universitetets resultater, er det vigtigt, at parterne allerede i samarbejdsaftalen aftaler den pris, som virksomheden skal betale for udnyttelse af resultaterne. Parterne kan enten sætte prisen som et helt konkret beløb eller royaltysats, eller de kan fastlægge de principper, som skal afgøre prissætningen.

Hvis man fastsætter principperne, kan det være nyttigt samtidig at aftale en

mekanisme til at håndtere uenigheder omkring udmøntningen af principperne.

Man kan vælge forskellige metoder for værdiansættelse og prissætning af nye resultater. Disse metoder er sjældent direkte i spil i samarbejdsaftaler, men metoderne kan alligevel være nyttige at kende, når man skal forhandle samarbejdsaftaler.

Faktorer, der påvirker værdiansættelsen

Der er en række forskellige forhold, som kan påvirke den kommercielle værdi af et forskningsresultat.

For det første er det relevant at se på udviklingsstadiet og dermed teknologiens modenhed. Er der tale om et teoretisk koncept, en prototype eller lignende indledende data, eller har man at gøre med en veldokumenteret og (næsten) færdig teknologi? Jo tættere på et markedsrelevant produkt eller serviceydelse man er, jo højere vil man ansætte værdien. Er der derimod behov for meget betydelige investeringer til demonstration, industriel opskalering, markedsstilpasning, markedsføring mv., vil man ansætte værdien lavere.

For det andet har selve det marked, som man arbejder hen imod, også stor indflydelse på værdien. Både dets geografiske og befolkningsmæssige størrelse, dets interesser, aktører og salgskanaler

samt dets øvrige regulatoriske og strukturelle barrierer afgør markedssituationen. Der er stor forskel på at skulle udvikle og markedsføre et produkt eller serviceydelse på et voksende, modent eller faldende marked, og denne forskel har indvirkning på værdiberegningen.

For det tredje er det også relevant at se på, hvordan resultaterne er beskyttet. Således vil en opfindelse med en bred patentbeskyttelse af mange anvendelser ansøgt i mange territorier typisk være mere værd end en opfindelse med en smallere beskyttelse af en enkelt bestemt udformning af opfindelsen ansøgt i få lande.

Det har også betydning, hvis udnyttelsen af resultaterne kun kan ske lovligt, når der er opnået adgang til rettigheder til andre eksisterende opfindelser eller anden IPR (såkaldt "freedom to operate"). Hvis f.eks. et forskningsprojekt har vist, at et bestemt materiale har en bestemt effekt, kan dette resultat (effekten af materialet) kun udnyttes, hvis man har adgang til at bruge selve materialet. Hvis det er dyrt eller umuligt at få lov til at bruge materialet, har det betydning for værdien af rettighederne til effekten af materialet.

For alle tre faktorer er det relevant at vurdere hvor stor risiko, der er forbundet med den enkelte faktor. Jo mere risiko, der er afdækket, jo højere er sandsynligheden for, at projektet lykkes, og dermed øges værdien. I denne

forbindelse er viden en vigtig kilde til at afdække risiko. Det vil sige, at jo mere man ved om f.eks. markedets størrelse, potentielle slutkunder, konkurrerende produkter, teknologiens funktion og anvendelsesmuligheder, patentdækning og regulatoriske krav, jo bedre kan man beskrive og dermed fastsætte værdien af de intellektuelle rettigheder, der udspringer af et udviklingsprojekt.

Metoder til værdifastsættelse

Man kan bruge forskellige metoder til at fastsætte værdien af resultaterne. Metoderne bygger typisk på tre forskellige principper: sammenligning med anden teknologi, som løser det samme problem (*benchmarking*), vurdering af potentiel indtjening (*cash flow*) og

Tekstboks 2: Metoder til værdifastsættelse

Benchmarking indebærer, at man sammenligner sine resultater og ser ud i omverdenen for at se, hvilken værdi andre har tillagt tilsvarende resultater. Det kan gøres ved at bruge såkaldte industristandarder eller ved at se på offentliggjort information. Man kan også sammenligne med egne tidligere resultater eller købe adgang til kommercielle databaser, der har information om andre lignende resultater. Endelig kan man gennemføre en auktion over teknologien eller de tilknyttede rettigheder, og derigennem får man adgang til en værdifastsættelse på baggrund af sammenlignelige bud fra mulige købere.

Cash flow betyder, at man laver en beregning af værdien af resultaterne ved at analysere de

vurdering af de afholdte omkostninger (*cost plus*).

Prissætning i samarbejdsaftalen

Når man har et indblik i værdien af resultaterne, kan parterne forhandle sig frem til den pris, som virksomheden skal betale for at bruge resultaterne.

Prisen bliver ikke kun påvirket af resultaternes værdi.

Udover at universitetet som minimum vil have stor interesse i at få dækket sine eventuelle patentomkostninger, indgår en række øvrige elementer i prissætningen.

fremtidige indtægter fra det produkt eller den service, som kan skabes ved at bruge resultaterne. Beregningen kan gøres mere eller mindre avanceret, og den kan tage højde for både forventede indtægter og udgifter, ligesom man kan indregne både risiko og sandsynlighed, som beskrevet ovenfor.

(Cost plus) Vurderingen af afholdte omkostninger indebærer, at man kigger på, hvad det har kostet at lave resultaterne. Der kan medtages forskellige typer af universitetets direkte og indirekte omkostninger, og man kan tage omkostninger med fra en kortere eller længere periode. Ofte tillægges udgifterne en rente for at afspejle den reelle udgift ved at afholde omkostningerne.

I forskningssamarbejder vil både virksomheden og universitetet ofte have været med til at skabe resultaterne, så der bliver tale om fællesjede resultater, hvor ejerskabet er fordelt ud fra intellektuelt bidrag. For at komme frem til en korrekt pris ud fra værdifastsættelsen, skal prisen svare til den procentdel af resultaterne, som universitetet ejer.

I forhandlingen om pris kan der også tages hensyn til de øvrige vilkår for virksomhedens adgang til resultaterne, ligesom virksomhedens økonomiske bidrag til universitetets andel af forskningssamarbejdet kan være en faktor af relevans.¹³

Hvis virksomheden er begrænset i adgangen til at anvende resultaterne, bliver prisen tilsvarende lavere. Parterne kan f.eks. aftale, at virksomheden kun må udnytte resultaterne inden for et bestemt geografisk område eller til bestemte formål.

Modsat bliver prisen højere, hvis universitetet er begrænset i muligheden for at give andre adgang til at anvende resultaterne. Det kan både være tilfældet, hvis virksomheden køber rettighederne til resultaterne, og hvis virksomheden får en eksklusiv licens til resultaterne.

Selve prisen kan aftales som en eller flere faste eller variable betalinger.

Faste betalinger kan blive udløst med bestemte intervaller og ved bestemte milepæle. Milepælene kan f.eks. være ved aftalens indgåelse, ved bestemte regulatoriske godkendelser, ved markeds lancering, udstedelse af patenter eller opnåelse af prædefinerede salgstal. En fast betaling, herunder særligt faste årlige betalinger, er især relevant, hvor der er tale om metoder, der giver en konkurrencefordel.

Variable betalinger kan f.eks. være en procentsats af et salg eller indtægtsstrøm i en afgrænset periode.

Det er således en kompleks øvelse at sætte den rigtige og rimelige pris på en teknologi.

En aftale om et forskningssamarbejde bliver indgået på et tidspunkt, hvor man endnu ikke kender de resultater, der vil komme ud af forskningssamarbejdet, og som der skal sættes en pris på. Den uvished forøger i sagens natur den kompleksitet, der er forbundet med at sætte den rigtige og rimelige pris på resultaterne.

For at håndtere denne kompleksitet kan parterne vælge at beskrive hvilken metode, der skal bruges, når værdien skal fastlægges, eller hvilke parametre, der skal indgå i prissætningen.

¹³ EU-Kommissionen har fastsat rammebestemmelser for statsstøtte til forskning, udvikling og innovation, hvor det bl.a. fremgår i hvilket omfang et økonomisk bidrag kan indgå (Rammebestemmelser for statsstøtte til forskning og udvikling og innovation (2014/C 198/01)).

Andre centrale vilkår

Ud over prisen kan det som nævnt være relevant at beskrive de andre centrale vilkår, som skal gælde for virksomhedens adgang til universitetets resultater. Det kan især være relevant at beskrive, hvordan eventuelle patenter skal administreres og finansieres, og beskrive universitetets adgang til at bruge resultaterne til videre forskning.

Vilkår omkring patentering kan være relevante, fordi patentering er det greb, der kan bruges til at sikre, at universitetet på den ene side kan offentliggøre sine resultater, og at virksomheden på den anden side kan opnå en eksklusiv ret til at bruge resultaterne kommercielt. Især hvor der er tale om resultater, som parterne har skabt i fællesskab, kan det være relevant at sørge for klare vilkår for patentering fra projektets start.

Det kan være relevant at få en aftale om, hvem der skal administrere eventuelle patenter, og hvem der skal finansiere patenterne.

Vilkår omkring universitetets adgang til at bruge resultaterne til videre forskning vil typisk være en konstatering af det, som gælder, hvis der ikke er aftalt andet: at universitetet frit kan forske videre i resultaterne, også selv om resultaterne er patenterede¹⁴ eller på anden måde er eneretsbeskyttede, herunder forske videre i emnet for samarbejdet med andre virksomheder.¹⁵ Det kan være nyttigt at skrive det ind i en aftale, så parterne derved får afstemt deres forventninger også på dette punkt.

¹⁴Jf. patentlovens § 3, stk. 3, nr. 3.

¹⁵Jf. universitetslovens § 2.

Afrunding

Det store antal aftaler om forsknings-samarbejder mellem danske universiteter og virksomheder skaber grundlag for at udvikle ny viden og kompetencer, som kan omsættes til nye teknologiske landvindinger til gavn og glæde for både virksomheder og universiteter. Hermed bidrager det tætte samarbejde mellem erhvervsliv og forskere til at skabe øget vækst og velfærd til fordel for hele det danske samfund.

Effektive og gode forhandlinger af samarbejdsaftaler er derfor en opgave, som er essentiel for alle involverede parter. Det er håbet, at denne folder giver et indblik i de forhold, det er godt at være opmærksom på i forhandlingerne og i mulighederne for at finde gode løsninger.

Samtidig er det vigtigt, at alle parter arbejder for at skabe transparens på området, og alle universiteterne arbejder aktivt for, at deres individuelle politikker, principper og standardaftaler på området er kendte og tydelige, så det er synligt for virksomhederne hvilke rammer, der laves aftaler indenfor på det enkelte universitet.

Der henvises til de enkelte universiteters hjemmesider for mere information.

Danske Universiteter er de danske universiteters interesseorganisation. Organisationen fremmer universiteternes indbyrdes samarbejde og universitetssektorens synlighed og gennemslagskraft i ind- og udland.

Aftaler om forskningssamarbejde – vejen gennem den gode forhandling

Danske Universiteter
Fiolstræde 44
DK-1171 København K

www.dkuni.dk

Juni 2015