

# Vekst, ikke eierandeler

Universitetet i Oslo ønsker mest mulig vekst og verdiskaping når forskning kommersialiseres, ikke størst mulig eierandeler.

**Teknologi**  
**Ole Petter Ottersen og Ole Kristian Hjelstuen**



Dagens Næringsliv har i flere artikler skrevet om universitetenes eierandeler når forskning skal tas ut i markedet. Dessverre etterlater artiklene et inntrykk av at universitetene nærmest er til hinder for at forskning blir til produkter og arbeidsplasser. Dette er selvsagt ikke riktig. DN's vinklinger har skapt undring og bekymring i forskermiljøet.

La det være klart. Universitetet i Oslo (UiO) ønsker mest mulig vekst og verdiskaping når forskning kommersialiseres, ikke størst mulig eierandeler. UiO profitterer ikke på sine eierandeler. Gevinst av kommersialisert forskning brukes til å bygge et økosystem for nytt næringsliv. Dette er et viktig samfunnsopdrag for UiO, som bruker betydelige midler over eget budsjett for å støtte innovasjonsprosjekter i tidlig fase.

Å ta en idé frem til et salgbart produkt krever tid og ekspertise. For å hjelpe forskere har universiteter opprettet teknolo-



Ole Kristian Hjelstuen er administrerende direktør i selskapet Inven2, som skal kommersialisere norsk medisinsk forskning. Foto: Thomas T. Kleiven



Artikkelforfatter **Ole Petter Ottersen**, rektor ved Universitetet i Oslo.



Artikkelforfatter **Ole Kristian Hjelstuen** er administrerende direktør i Inven2.

gioverføringsselskaper (TTOer). Inven2 er et slikt selskap eid av UiO og Oslo universitetssykehus. Teknologioverføringsselskaper er opprettet for å sikre ryddighet mellom akademia og industri, samt å ivareta forskerens, universitetets og investorens interesser. Apper og andre lettomsettelige ideer har kort utviklingstid og kan raskt være på markedet. Legemidler og de fleste banebrytende ideer fra forskning har lang vei til markedet og trenger mer struktur og god organisering. Dette er en viktig forskjell DN

har unnlatt å fokusere på.

Frem til 2003 sto universitetsansatte fritt til å patentere og kommersialisere egne ideer, men måtte ta kostnadene selv. Enkelte brukte universitetets ressurser til å utvikle egen idé. Få gode forskere er også gode gründere, og fordi det ikke fantes noe system for å bistå forskerne, kom det lite kommersialiserbart ut av forskningen. Da loven ble endret, ble forskere pliktig å melde inn funn med oppfinnerhøyde til sin arbeidsgiver, altså universitetet. Universitetene rigget så teknologioverføringsselskaper for å skape verdier av forskningen.

Når det skal opprettes et selskap for å kommersialisere en oppfinnelse/idé, gjennomføres en analyse om hvordan eierskapet bør fordeles. Viktig er hvem som har bidratt med kapital og kunnskap, og hvem som skal bidra fremover. Sammen med

investorene tilpasser Inven2 eierandelene til det enkelte tilfelle, den enkelte forsker og den enkelte gründer/CEO. Alle oppstartsselskaper er unike og har ulike behov og ulik vei foran seg. Formålet er mest mulig vekst og verdiskaping i selskapet, ikke størst mulig eierandeler.

Dersom oppfinnelsen lisensieres ut til en industripartner, får forskeren 1/3 av universitetets nettoinntekter og fortsetter sitt forskningsarbeid som lønnet arbeidstager.

Vi har i dag et fungerende økosystem for nytt næringsliv som øker i omfang. De to siste årene har privat kapital investert 650 millioner kroner årlig i Inven2s oppstartsselskaper. Selskapene er styrt av kommersielle interesser. I år har Inven2 solgt seg ned i et biotek-selskap for å kunne investere i to nye it-selskaper, tre nye biotek-selskap og seks andre oppstartsselskaper

som alle trenger kapital i tidlig fase. Fordi Inven2 har første-håndskjennskap, tør det investere i tidlig fase og får oftest med seg tilsvarende eller mer privat kapital.

Ordningen med teknologioverføringsselskaper er relativt ny, og det har vært nødvendig å vurdere hvordan ordningen har fungert før man har gjort endringer. Evalueringen gjennomført av Nordisk institutt for studier av innovasjon, forskning og utdanning (NIFU) på oppdrag fra Kunnskapsdepartementet fra august 2015, viser at disse i hovedsak fungerer godt og at systemet for kommersialisering nå arbeider mer effektivt enn tidligere.

Inven2 er Nordens største innovasjonsselskap med stadig bedre resultater. UiO er eneste norske universitet blant de 100 mest innovative universitetene i Europa (Thomson Reuters), men vi ser at vi har et enda større innovasjonspotensial. Vi vil mer enn gjerne lytte til investorer og andre nøkkelpersoner og få deres syn på hvordan vi sammen kan hente ut enda mer av forskningen på UiO.

**Ole Petter Ottersen**, rektor UiO og **Ole Kristian Hjelstuen**, administrerende direktør i Inven2

**Teknologisk gjennombrudd? Stor ingeniørkunst? Skriv til teknologispalten. Tekstlengde inntil 4000 tegn (inkl. mellomrom). debatt@dn.no**

## Fortsatt behov for regulering av mobilmarkedet

BI-professorene Christian Riis og Espen Moen angriper i DN 29. juni at Telenor er pålagt å slippe til mindre konkurrenter i sitt mobilnett. Med økonomisk teori forklarer de hvordan verden skal se ut. Men virkeligheten er helt annerledes.

I Norge er tilgangen til mobilnett regulert. Årsaken er åpenbar: Telenors særlig sterke markedsmakt har hindret sunn og bærekraftig konkurranse på et område hele befolkningen bruker hver dag, nemlig mobiljenester.

Nasjonal kommunikasjonsmyndighet (Nkom) skjerper reguleringen i kommende tilsynsperiode, fordi erfaringen fra inneværende periode er at konkurransen ikke fungerer tilfredsstillende. Våre analyser



Artikkelforfatter **Torstein Olsen** er direktør i Nkom.

viser at det er betydelige konkurranseproblemer. Det er derfor nødvendig fortsatt å sikre at selskaper uten eget nett, skal finne det interessant å være tilstede i mobilmarkedet og tilby abonnement til norske kunder. At professorene finner denne reguleringen overraskende, overrasker oss.

Som den klart dominerende aktøren, kan Telenor ikke avvise små selskaper som vil selge mobilabonnement under sitt eget merkenavn, og som vil bruke Telenors nett fordi de ikke har eget nett. Betingelsene er også regulert,

slik at de som leier skal unngå negativ margin når regningen for tilgangen til nettet er betalt. Dersom leietagerne kommer i marginskvis, taper de penger på å ta opp konkurransen. I neste omgang taper kundene, fordi de får færre selskaper å velge mellom.

Professorene fremhever at netteieren, som fullt ut kontrollerer sin eiendom, har så store incentiver til frivillig å dele nettet med konkurrentene, at dette trumfer trangen til å holde ressursen for seg selv og dermed konkurrentene ute.

Dette er en teori som vi på tankebasis kan være enige i: at Telenor og konkurrentene på selvstendig grunnlag burde ha nok incentiver til å gjøre business, uten at myndigheten

må regulere i forkant og gripe inn i konflikter. Slik blir det hvis vi lar markedet være i fred for regulering, mener professorene.

Men vi kjenner fasiten, og den er helt annerledes enn den akademiske teorien: denne delen av det norske markedet er ikke klart for friskmelding. Det er betydelige konkurranseproblemer, og disse kan ikke alene bøtes på ved at den dominerende aktøren får fritt spillerom. Utfordrere som vil inn i markedet trenger forutsigbare betingelser for å ta opp konkurransen. Å betegne disse som krykkebrukere, er en uventet talemåte fra et av Norges fremste businessmiljø.

Så har da også Riis og Moen bistått Telenor i selskapets innspill til reguleringen. Den dominerende

aktørens perspektiv er derfor naturlig nok ekstra klart for de to, mens vi som myndighet må se markedene fra alle aktørers side.

Nkom vil følge markedet tett, for å observere både selskaper og virkemidler på veien mot bærekraftig konkurranse. Dersom forholdene endrer seg slik at reguleringen blir overflødig, skal vi være de første til å feire sammen med professorene. Men enn så lenge er regulering nødvendig for å sikre nødvendig konkurransepress, slik at befolkning og næringsliv kan velge mellom flere mobil-selskaper og tjenester.

**Torstein Olsen**, direktør i Nasjonal kommunikasjonsmyndighet (Nkom)