

Onderzoeksresultaten optimaal benutten dankzij technologieoverdracht

11 oktober 2021, 02:00

Benoit Olbrechts

Overdracht van technologie is de beste manier om onderzoeksresultaten te valoriseren wanneer de wil of de middelen niet aanwezig zijn om ze commercieel te exploiteren. Aan de hand van een overzicht van concrete gevallen nodigt het Europees Octrooibureau ons uit om een blik te werpen op de moeilijkheden, maar ook op de strategische middelen die voorhanden zijn om een technologieoverdracht tot stand te brengen.

Als product van de verbeelding en methodologische nauwgezetheid houdt fundamenteel onderzoek nooit op vooruit te gaan en nieuwe resultaten op te leveren. Deze resultaten zijn meestal afkomstig van academische laboratoria, onderzoekscentra, grote ondernemingen, maar zeker ook van kleine structuren zoals startups of scale-ups.

Wanneer de financiële middelen ontbreken of wanneer commerciële exploitatie geen optie is, rijst de vraag naar technologieoverdracht. Technologieoverdracht is een middel om de waarde van resultaten te verhogen en tegelijkertijd een impact te hebben op de samenleving.

In dit verband vormen octrooien een belangrijke mijlpaal voor het welslagen van een dergelijke operatie. Toch is technologieoverdracht een complex proces en het succes ervan zal in grote mate afhangen van de vaststelling van een alomvattende IE-strategie en een goede dosis reactiviteit.

Om dit te illustreren organiseert het Europees Octrooibureau op 19 oktober het online seminar 'From Lab to Market - Successful Technology Transfer Journeys', waarin twee verschillende situaties worden gepresenteerd wat betreft land, betrokken economische sector en type technologieoverdracht:

Case 1 - Oxeon: Een nieuwe weefmethode waarbij gebruik wordt gemaakt van een composietmateriaal vormde de basis voor de oprichting van de Zweedse startup Oxeon. De intellectuele eigendomsrechten op de technologie hielpen bij het aantrekken van particuliere investeringen. Oxeon kreeg ook zakelijke steun van het Centrum voor Ondernemerschap van de Chalmers University of Technology. Deze combinatie van particulier eigendom en overheidssteun voor innovatie heeft geleid tot de commercialisering van innovatief textiel in de sectoren sport, industrie en lucht- en ruimtevaart, en tot het in licentie geven van de weeftechnologie.

Case 2 - Dermis Pharma: Dit product voor de behandeling van open wonden, zoals diabetische zweren, is het resultaat van onderzoeks- en ontwikkelingswerk dat door vier vrouwelijke uitvinders is verricht in het laboratorium van de Ege-universiteit in Turkije. Zij hebben al in een vroeg stadium bescherming van de intellectuele eigendom verkregen met de hulp van het plaatselijke bureau voor technologieoverdracht. De eerste pogingen om het product via licenties op de markt te brengen mislukten echter. Een start-up-versnellingsprogramma moedigde het uitvindersteam aan om de start-up Dermis Pharma op te richten. Dankzij haar sterke intellectuele eigendom kon de start-up het risicokapitaal bijeenkrijgen dat nodig was om dure klinische proeven en productontwikkeling uit te voeren. Een overeenkomst inzake de overdracht van intellectuele eigendom met een groot Turks farmaceutisch bedrijf bezegelde een zakelijk partnerschap en versnelde het commercialiseringsproces.

Registreren : link
Voor de volledige studie : link

Auteurs



Benoit Olbrechts