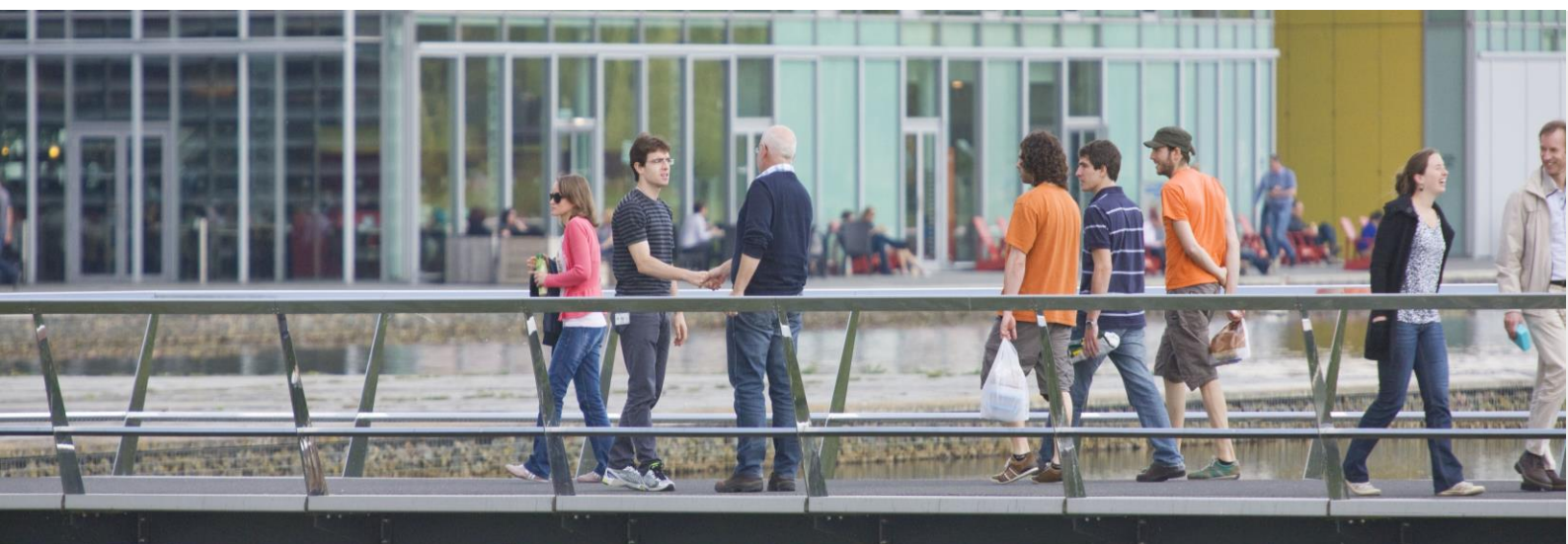


Strategische partnerships van bedrijven en universiteiten



Bericht aan het Parlement

Grote bedrijven zoeken tegenwoordig wereldwijd strategische samenwerking met zorgvuldig geselecteerde universiteiten. Ze richten daarvoor bijvoorbeeld een gezamenlijk lab op of openen een onderzoekscentrum op een universiteitscampus. Nederlandse universiteiten spelen in op deze ontwikkeling en slagen erin om mondiaal opererende bedrijven aan zich te binden.

Deze nauwe samenwerking levert strategische voordelen op voor zowel universiteiten als bedrijven. Ze leidt ook tot nieuwe vragen en afwegingen: voor de samenwerkende partijen en voor politici en beleidsmakers in de domeinen van wetenschap, innovatie en regionale economische ontwikkeling. Veel samenwerkingsverbanden zijn nog volop in ontwikkeling. Onderzoek van het Rathenau Instituut laat zien dat het nu een goed moment is om gezamenlijk een kader op te stellen met afspraken over welke strategische partnerships wenselijk zijn, en welke voorwaarden daarbij passen.

Een nieuwe vorm van publiek-private samenwerking in onderzoek

Strategische partnerships zijn een nieuwe variant van publiek-private samenwerking (PPS) in onderzoek. Dat blijkt uit een literatuurstudie en drie casestudies van Chemelot InSciTe, DELTA Lab en ARCNL¹ door het Rathenau Instituut.

PPS is sinds de jaren '80 een bekend verschijnsel in het wetenschappelijk onderzoek. Dit is mede te danken aan decennia van innovatiebeleid waarin een betere aansluiting van universitair onderzoek op innovatie door bedrijven een centraal beleidsdoel is. De samenwerkingsvariant strategische partnerships is echter selectiever, exclusiever, intensiever en langduriger dan eerdere PPS-vormen. Het strategische karakter blijkt ook uit de betrokkenheid van het hogere management van universiteiten en bedrijven bij de besluitvorming rondom partnerships.

Typerend voor strategische partnerships is dat beide partners een relatie willen opbouwen en onderhouden waarin partners met voldoende onderling vertrouwen gedurende langere tijd nauw kunnen samenwerken en kennis, data, systemen en faciliteiten kunnen delen. De partners proberen de afstand die er onvermijdelijk is tussen universiteit en bedrijf (geografisch, cognitief, organisatorisch, sociaal) op allerlei manieren te verkleinen of overbruggen. Dat doen ze bijvoorbeeld door colocatie van onderzoekers in één gebouw of door frequente interacties te stimuleren.

Nieuwe mogelijkheden voor bedrijven en universiteiten

Als strategisch partner krijgt een bedrijf de mogelijkheid om nauw betrokken te zijn bij vernieuwend onderzoek en bij (top)onderzoekers en promovendi. Voor strategische kennisbehoeften is een strategisch partnership een aantrekkelijk alternatief voor:

- research in eigen huis (te duur en riskant);
- contractresearch (te concreet); en
- samenwerkingsprojecten met wisselende partners (te versnipperd).

Verder helpen strategische partnerships een bedrijf om zorgvuldig gekozen universitaire onderzoeksgroepen te verbinden met hun eigen R&D-centra.

Een universiteit krijgt als strategisch partner nieuwe mogelijkheden voor elk van de drie kerntaken (onderwijs, onderzoek en valorisatie):

- Promovendi kunnen een bredere opleiding krijgen dankzij nauwe samenwerking met industriële onderzoekers en ontwikkelaars.
- Universitaire onderzoekers kunnen profiteren van toegang tot expertise, kennis van technologie en markten, data en faciliteiten bij het bedrijf.
- De universiteit kan zichzelf manifesteren als relevante speler in het aantrekken van investeringen van (multinationale) bedrijven naar de campus en bijdragen aan de aantrekkelijkheid van Nederland als kennisland.

1 Chemelot InSciTe is een samenwerking tussen DSM, Universiteit Maastricht, Maastricht UMC+, TU Eindhoven en de provincie Limburg.
DELTA Lab is een samenwerking tussen Bosch en de Universiteit van Amsterdam.
ARCNL is een samenwerking tussen ASML, Universiteit van Amsterdam, Vrije Universiteit en NWO.

Overwegingen voor partners in een strategisch partnership

Juist wanneer partners nauw en meerjarig willen samenwerken, is het zaak om gepaste afstand tot elkaar te bewaren en verstrengeling van publieke en private doelen te voorkomen. Vooraf moeten de partners duidelijke afspraken maken over de onderzoeksdoelen, de organisatie en management van het onderzoek, de publicatie van onderzoeksresultaten, de omgang met intellectueel eigendom, de omgang met vertrouwelijke data en informatie, het beëindigen van het partnership, etcetera. In het daadwerkelijk samen onderzoeken, leren de partners hun eigen en elkaars grenzen, belangen en verwachtingen steeds beter kennen.

Om het partnership te laten slagen, zullen de partners een nieuwe praktijk en cultuur van onderzoek moeten ontwikkelen waarin zowel industriële als universitaire belangen en verwachtingen tot hun recht kunnen komen.

Een strategisch partnership stelt daarom een aantal eisen aan het bedrijf:

- Het bedrijf moet investeren in voldoende absorptiecapaciteit om wetenschappelijke kennis te kunnen begrijpen en op te nemen.
- Het bedrijf heeft realistische verwachtingen nodig over wat de academische partner en wetenschappelijk onderzoek kunnen bieden.
- Het bedrijf moet vooral bereid zijn om gezamenlijk het publiek-private researchlab te managen, dat anders werkt dan een industrieel researchlab.

Hetzelfde geldt voor universiteiten, die bereid moeten zijn om een partnershiplab zakelijker of ondernemender te organiseren dan een puur academisch lab. Daarnaast hebben strategische partnerships effect op de rest van de faculteit en universiteit. Een strategisch partnership met een groot multinational bedrijf moet daarom passen in een langetermijnvisie van het bestuur op wat voor universiteit het wil zijn, en voor welke stakeholders.

Mogelijke criteria voor een universiteit om met een bedrijf in zee te gaan zijn:

- de bijdrage van het bedrijf aan (blijvende) versterking van kennisecosystemen op of rond de campus;
- het risico op wegvloeien van strategische kennis, technologie en toptalent naar het buitenland, met name buiten de EU; en
- de reputatie van het bedrijf op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen.

Overwegingen voor politiek en beleid

Het belang van strategische partnerships voor het ministerie van Economische Zaken en Klimaat (EZK) zit in hun bijdrage aan het centrale doel van het bedrijven- en innovatiebeleid: werken aan een concurrerend ondernemings- en vestigingsklimaat dat bedrijven stimuleert om duurzaam en innovatief te ondernemen in Nederland.

Strategische partnerships zijn een manier om grote bedrijven aan Nederland te binden en R&D-investeringen naar Nederland te lokken.

Het belang van strategische partnerships voor het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap (OCW) en NWO zit in hun bijdrage aan het algemene beleidsdoel van het wetenschapsbeleid: het scheppen van een internationaal concurrerende onderzoeksomgeving die onderzoekers uitdaagt tot optimale wetenschappelijke prestaties en die goed aansluit op maatschappelijke behoeften.

Ook voor provincies en grote steden zijn strategische partnerships belangrijk, vanwege hun bijdrage aan de regionale of stedelijke economie. Ze kunnen helpen grote bedrijven aan de regio te verbinden en regionale innovatie-ecosystemen een impuls te geven.

Strategische partnerships zijn volop in ontwikkeling. Het is nu een goed moment om te werken aan een kader om publieke en private belangen, kansen en risico's tegen elkaar te kunnen afwegen. Dat helpt alle partijen om weloverwogen te beslissen of ze strategisch willen gaan samenwerken, en welke voorwaarden daarbij passen.

De volgende kwesties zouden hierbij in ieder geval aan de orde moeten komen:

- Strategische partners hebben toegang tot elkaars kennis en talent. Wat is het effect van een strategisch partnership op de toegankelijkheid van publieke kennis en wetenschappers voor (kleine) bedrijven en andere partijen buiten het partnership?
- Wat is het effect van een strategisch partnership op de agendering van onderzoek en op de balans tussen de verschillende academische, maatschappelijke en economische agenda's die publieke wetenschap mobiliseren?
- Kennis- en technologieontwikkeling zijn onderdeel van economische en militaire machtsstrijd. Draagt een strategisch partnership bij aan de versterking van de regionale, Nederlandse en/of Europese economie of aan de economie en strategische kennisbasis van mondiale concurrenten? Draagt het bij aan het wegvloeien van kennis en (top)onderzoekers naar het buitenland, of zorgt het juist voor instroom van kennis en talent? Is er sprake van wederkerigheid als het gaat om toegang die Nederlandse bedrijven kunnen krijgen tot buitenlandse universiteiten?
- Hoe past een strategisch partnership in de langetermijnvisie van de universiteit op de kennisinstelling die zij wil zijn voor (welke) stakeholders? Hoe past dat in de langetermijnvisie van de regering op het stelsel van onderzoek en wetenschap?
- Hoe past een strategisch partnership in de regionale ontwikkelingsstrategie? Wat is het effect van een strategisch partnership op de dynamiek in, en vitaliteit van, regionale ecosystemen voor kennisontwikkeling en innovatie?

De Tweede Kamer kan aandringen op de totstandkoming van een integraal afwegingskader. Voor de ontwikkeling hiervan is meer nodig dan 'horizontale' coördinatie tussen verschillende beleidsgebieden. Er is ook 'verticale' coördinatie nodig tussen verschillende bestuursniveaus van (universiteits)steden, regio's en ministeries, waarover vervolgens de politiek aan de besturen op stedelijk en provinciaal niveau vragen kan stellen.