



Mike Shaw

Knowledge broker Luris
Opgericht door Universiteit Leiden en
Leids Universitair Medisch Centrum

'Ik breng relevante
bedrijven aan
tafel met weten-
schappers'

Wilt u
de nieuwsbrief
liever digitaal
ontvangen? Meldt
u zich dan aan via
www.vo.eu/ipleads

Over V.O.

V.O. is een van de grotere dienstverleners binnen Europa op het gebied van octrooien en merken. Meer dan zestig specialisten ondersteunen onze klanten bij het maximaliseren van de waarde van hun intellectuele eigendom. We hebben ruime expertise en ervaring in de Chemie, Life Sciences, Elektrotechniek, Mechanica en Fysica. Onze klanten variëren van tech-starters tot multinationals. Met tien kantoren in Nederland, België en Duitsland opereren wij in een wereldwijd netwerk van professionals.

 www.vo.eu
 [linkedin.com/company/vo](https://www.linkedin.com/company/vo)

Matchmaker tussen wetenschap en markt

Als knowledge broker zorg ik ervoor dat wetenschappelijke resultaten goed worden gebruikt. Dat is wat we als Luris voor wetenschappers doen, we zijn de makelaar tussen wetenschappers van LUMC en Leidse Universiteit en het bedrijfsleven.

Wetenschappers kunnen zich soms moeilijk verplaatsen in de private sector. Ik heb gewerkt in het bedrijfsleven en begrijp hoe bedrijven denken en wat ze nodig hebben. Een geslaagd samenwerkingsverband levert meer geld op om het onderzoek voor te zetten en biedt tegelijkertijd mogelijkheden voor een bedrijf om een innovatief product te vermarkten. Iedereen wint.

Een voorwaarde voor farmaceutische bedrijven om in te stappen is natuurlijk dat hun IE goed is geregeld. Vooral in de farma zijn daar vaak enorme investeringen mee gemoeid. Ik breng in een zo'n vroeg mogelijk stadium relevante bedrijven aan tafel met wetenschappers. Die kruisbestuiving werkt twee kanten op, een bedrijf kan ook weer invloed hebben op de onderzoekers. Ik weet welke farmabedrijven mogelijk geïnteresseerd zijn. Vanzelfsprekend letten we goed op of bedrijven er niet op uit zijn om juist nieuwe producten te voorkomen. Antishelving clauses!

De grootste uitdaging is de fase die ook wel bekend staat als de 'vallei van de dood'. De innovatie is een *proven concept*, maar de afstand tot de markt is nog enorm. Wetenschappelijke fondsen drogen dan op en marktpartijen willen (nog) niet instappen. De ontwikkeling dreigt stil te vallen. Op dat moment moet ik andere partijen aan laten haken. Bijvoorbeeld een patiëntenvereniging of liefdadigheidsfondsen. Of misschien een ondernemende wetenschapper stimuleren een eigen bedrijf te starten. Alles om ervoor te zorgen dat de ontwikkeling doorgaat.

Het goede nieuws is dat meer en meer wetenschappers zijn doordrongen van het belang van valorisatie. Die cultuur zorgt ervoor dat we steeds meer en betere samenwerkingsverbanden aangaan met bedrijven.

Colofon

Redactie

Annelies de Bosch Kemper, Jurriaan Cleuver,
Bettina Hermann, Annemie Jaeken, Johannes
van Melle, Rob van Niele, Otto Oudshoorn

© V.O., 2016

IP Leads is de nieuwsbrief van V.O. en wordt verspreid onder relaties in Nederland, België en Duitsland. De nieuwsbrief is met zorg opgesteld. Het betreft echter slechts algemene informatie waaraan geen rechten kunnen worden ontleend. Aansprakelijkheid voor de gevolgen van het uitsluitend afgaan op deze informatie is uitgesloten.

