

VEIVISER FOR ETABLERING AV OPPSTARTSELSKAPER



UNIVERSITETET
I OSLO

inven2



Oslo
universitetssykehus

1. INNHOLD

1. Innhold	1
2. Introduksjon	1
3. Relevante lover og regler for arbeidsresultater	1
4. Rett til publisering	2
5. Registrering og evaluering av arbeidsresultater	2
6. Kommersialiseringsprosessen fra DOFI til exit	3
7. Retur av DOFI	4
8. Utvikling av forretningskonsept	4
9. Verifisering av forretningskonseptet	6
10. Valg av kommersialiseringsvei	8
11. Når Inven2 etablerer selskap	8
12. Når oppfinnere etablerer selskap	9
13. Avtalevilkår ved kommersialisering	10
14. Bierverv/sidegjøremål og habilitet	11
15. Samarbeid mellom selskap og forskningsinstitusjon	11

2. INTRODUKSJON

Denne veiviseren er utviklet i samarbeid av Universitetet i Oslo (UiO), Oslo universitetssykehus (OUS) og Inven2. Målgruppen er ansatte ved UiO og OUS som vurderer å etablere selskap basert på arbeidsresultater. Innovasjoner innen sosialt entreprenørskap er ikke omfattet av veilederen.

UiO og OUS ønsker med denne veiviseren å stimulere til økt verdiskaping blant annet gjennom etablering av nye selskaper med basis i forskningsresultater. Her beskriver vi hvordan du melder inn en idé, hva som skjer i evalueringen av idéen, hva som gjelder hvis Inven2 velger å ikke gå videre med ideen, og hva du kan forvente av Inven2 hvis idéen går videre som et kommersialiseringsprosjekt. I tillegg finner du annen relevant informasjon som er aktuell ved etablering av et oppstartsselskap.

3. RELEVANTE LOVER OG REGLER FOR ARBEIDSRESULTATER

Arbeidsgivere har ifølge arbeidstakeroppfinnelseslovens paragraf 4 rett til å eie oppfinnelser og resultater gjort i arbeidsforholdet. Fra nå av kaller vi oppfinnelser og resultater for arbeidsresultater. Arbeidsgivers rett til å eie arbeidsresultater er i mange tilfeller også regulert av arbeidskontrakten.

Se utdrag fra loven i boksen under:

Har en arbeidstaker som har forsknings- eller oppfinnervirksomhet som sine vesentligste arbeidsoppgaver, nådd fram til en oppfinnelse ved utførelsen av disse oppgaver eller utgjør en oppfinnelse resultat av en nærmere angitt oppgave som en arbeidstaker er blitt pålagt i sin tjeneste, kan arbeidsgiveren kreve retten til oppfinnelsen helt eller delvis overført til seg, dersom utnyttelsen av oppfinnelsen faller innenfor bedriftens virksomhetsområde.

Arbeidstakere ved UiO og OUS melder inn arbeidsresultater som kan ha en kommersiell bruk til Inven2. Inven2 er teknologioverføringskontoret til UiO og OUS, og er delegert ansvaret for å opptre på vegne av disse. Dersom Inven2 finner at arbeidsresultatene har potensiale for å kommersialiseres, skal Inven2 sørge for at rettighetene til arbeidsresultatene blir overdratt til arbeidsgiver, det vil si UiO og/eller OUS.

4. RETT TIL PUBLISERING

Du som arbeidstaker ved UiO eller OUS har ikke en plikt til å kommersialisere. Du har rett til å velge publisering fremfor kommersialisering, hvis disse to valgene skulle komme i konflikt med hverandre.

Dersom du kun ønsker å publisere arbeidsresultatene, ber vi om at du informerer om dette ved innmeldingen av idéen. I tillegg vil vi gjerne vite planlagt publiseringsdato.

5. REGISTRERING OG EVALUERING AV ARBEIDSRESULTATER

Du melder inn arbeidsresultater av potensiell kommersiell verdi til Inven2 via Inven2s nettside eller på e-post til post@inven2.com ved å benytte et eget skjema som du finner [her](#). Dette kan gjøres digitalt via nettsiden i sin helhet, eller analogt.

Skjemaet heter DOFI-skjema der DOFI er en forkortelse for «*Disclosure of Invention*». Dette er et internasjonalt begrep for innmelding av oppfinnelser basert på forskning. Ansatte plikter å sende inn en DOFI når arbeidsresultatene kan være patenterbare eller kommersielt interessante.

Her kan du også melde inn ønske om et møte med ansatte i Inven2 for å diskutere en idé eller oppfinnelse før du sender inn en DOFI.

Innen noen få dager etter at du har sendt inn din DOFI vil du og dine eventuelle medoppfinnere motta en epost som bekrefter at DOFIen er mottatt. Inven2 tar deretter kontakt for å avtale et møte med deg og dine eventuelle medoppfinnere. Formålet med dette møtet er å få en god forståelse av arbeidsresultatene slik at vi kan danne oss et godt grunnlag for vurdering av idéens potensielle kommersielle bruk. I møtet avklarer vi sammen det ønskelige målet for et eventuelt kommersialiseringsløp, veien mot dette målet og sannsynligheten for å komme dit.

Dersom du eller noen av dine medoppfinnere vurderer å opprette et selskap selv for å kommersialisere arbeidsresultatene, er det viktig å informere Inven2 om dette. Da vil vi ta hensyn til dette i evalueringen og planlegging av videre utvikling av idéen.

Evalueringen av det kommersielle potensialet til idéen er basert på følgende kriterier:

Kriterie	Beskrivelse
Umettet behov	Hva er graden av umettet behov for produktet?
Produktdefinisjon	Hvor tydelig er produktet definert?
Produktutviklingsrisiko	Hva er graden av produktutviklingsrisiko?
Markedstilpasning	Hvor godt fyller det tenkte produktet det umettede behovet?
Markedspotensial	Hva er det totale adresserbare markedet for produktet?
Konkurransefortrinn	Hvilken grad av konkurransefortrinn har produktet?
Markedsbeskyttelse	Hvilken grad av markedsbeskyttelse kan produktet oppnå?
Realiseringspotensial	Hva er sannsynligheten for en kommersiell avtale?
Bærekraft	Hvor godt oppfyller produktet FNs bærekraftmål?

Til DOFI-evalueringen bruker Inven2 oppfinnernes innspill, tidligere erfaringer og markedskunnskap, åpent tilgjengelig informasjon, søk i abonnementsbaserte markeds-, legemiddelstruktur- og patentdatabaser, og tilbakemeldinger fra industriaktører.

Evalueringen dokumenteres i en rapport hvor de ulike delene fylles ut i den utstrekning som er nødvendig for å underbygge konklusjonen. Det vil si at dersom idéen ikke er mulig å patentere, så kan dette være grunn nok til ikke å gå videre med en DOFI. Da vil mange av de andre evalueringskriteriene være unødvendige å gå gjennom.

Den endelige beslutningen om hvorvidt Inven2 ønsker å gå videre med DOFIen vil være basert på en helhetlig vurdering av oppfinnelsens kommersielle potensial, forventet ressursbehov og sannsynlighet for å få til en kommersiell avtale.

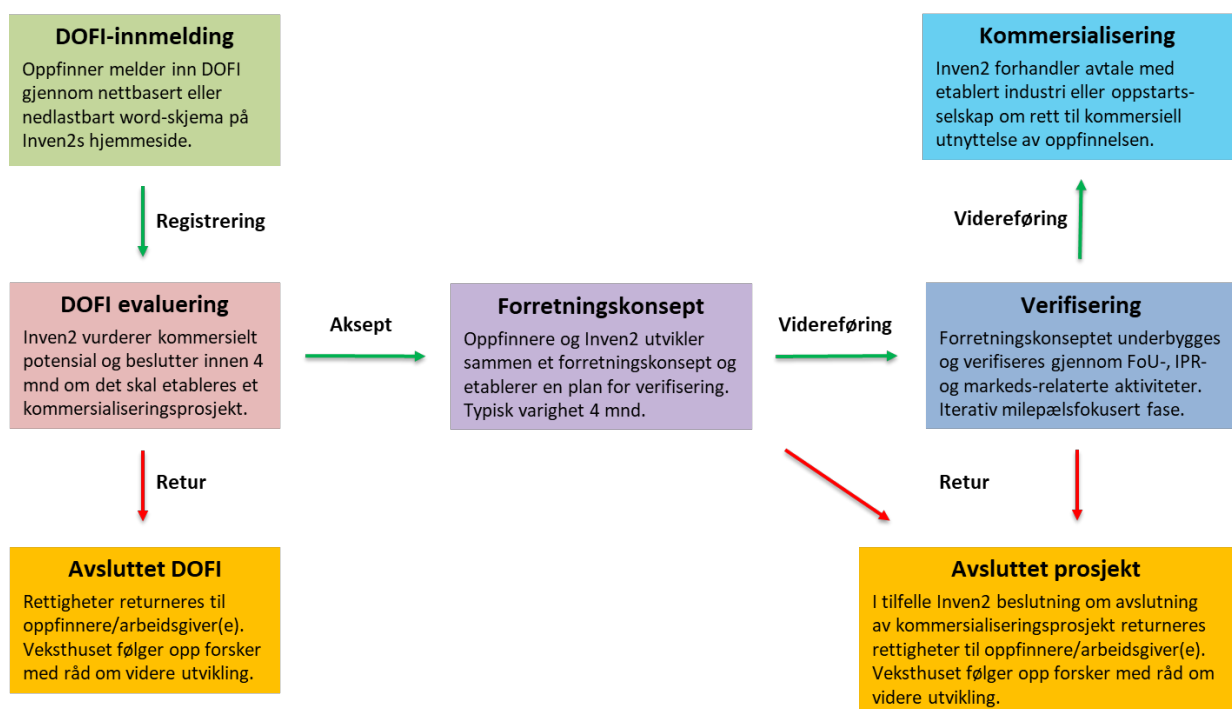
Inven2 må i løpet av fire måneder fra registrert mottakelsesdato konkludere på om Inven2 ønsker å gå videre med den. Formelt sett vil det da si at Inven2 må avgjøre om man på vegne av din arbeidsgiver ønsker å tre inn i retten til å kommersialisere arbeidsresultatene.

Oppfinnere og representanter for arbeidsgiverne vil motta brev om beslutningen, sammen med utfylt evalueringsrapport.

6. KOMMERSIALISERINGSPROSESSEN FRA DOFI TIL EXIT

Flytskjemaet under gir en oversikt over hva du kan forvente fra en DOFI meldes inn til den eventuelt blir kommersialisert, eller kommersialiseringsprosjektet avsluttes.

I de kommende kapitlene beskriver vi hva som gjelder hvis Inven2 ikke går videre med DOFIen, prosessen for verifisering av oppfinnelsen mot kommersialisering, ulike modeller for selskapsetablering, og hva du må vurdere dersom du ønsker å etablere et selskap selv.



7. RETUR AV DOFI

Hvis Inven2 velger å ikke etablere et kommersialiseringsprosjekt basert på den innmeldte DOFlen, returneres kommersialiseringsrettighetene til oppfinnere og/eller arbeidsgiver.

Dette skjer gjennom litt ulike prosesser avhengig av oppfinnelsens institusjonelle opphav:

- **Heleid UiO-oppfinnelse:**

Rettighetene til innmeldte arbeidsresultater returneres direkte til UiO-oppfinnere, i samråd med nærmeste leder. Oppfinnerne kan da videreutvikle og kommersialisere arbeidsresultatene som de ønsker utenfor arbeidsforholdet. Dersom oppfinnerne ikke ønsker å kommersialisere selv, kan de fortsette å videreutvikle arbeidsresultatene som et forskningsprosjekt, og eventuelt melde inn resultatene som en ny DOFI på et senere tidspunkt.

[Veksthuset for verdiskaping \(Veksthuset\)](#) kan hjelpe til med videreutvikling av oppfinnelsen fram mot en eventuell ny DOFI-innmelding. Du kan også spørre Inven2 om råd i denne fasen.

- **Heleid OUS-oppfinnelse:**

[OUS, ved Seksjon for Innovasjon](#) vil i samråd med linjeledelsen vurdere DOFlens videre gang.

Her er det vanligvis tre mulige utfall:

1. Oppfinnerne fortsetter videre utvikling innenfor OUS frem mot ny DOFI-innmelding.
2. En annen kommersialiseringsaktør får i oppdrag å kommersialisere arbeidsresultatene.
3. En eller flere oppfinnere får kommersialisere arbeidsresultatene etter avtale med OUS.

- **Oppfinnelse med delt eierskap mellom UiO og OUS:**

Oppfinnere som ønsker å kommersialisere må avklare OUS sin interesse og eventuelt inngå en avtale med OUS ved Seksjon for Innovasjon, om kommersialisering.

8. UTVIKLING AV FORRETNINGSKONSEPT

Når Inven2 konkluderer med at en DOFI både har et kommersielt potensial og er moden for aktiv verifisering, går innovasjonsprosjektet inn i en konseptutviklingsfase.

Det overordnet målet med denne fasen er å etablere en felles enighet om forretningskonseptet vi ønsker å kommersialisere og en plan for hvordan vi skal verifisere konseptets kommersielle potensial.

De viktigste aktivitetene i løpet av denne fasen er oppsummert i boksen under. I parentes ser du hvem som er ansvarlig for de ulike aktivitetene:

- Prosjektoppstartsmøte mellom Inven2, oppfinnere og andre interessenter (Inven2 fasiliterer)
- Avtale om rettighetsoverdragelse fra oppfinnere til arbeidsgiver(e) (Inven2 fasiliterer)
- Avklaring av oppfinnere og eventuelle andre viktige bidragsytere (Inven2 + oppfinnere)
- Avklaring av eventuelle eksterne medeiere og prinsipper for samarbeid (Inven2)
- Skisse av forretningskonsept og potensielle kommersialiseringsstrategi(er) (oppfinnere, Inven2)
- Utvikling av verifiseringsplan, med spesifisering av hvem som gjør hva (Inven2 + oppfinnere)
- Dokumentasjon og deling av prosjektplan med alle interessenter (Inven2 fasiliterer)

Denne fasen starter med at oppfinnere og representanter for arbeidsgiverne kalles inn til et prosjektoppstartsmøte. I møtet gjennomgås Inven2s foreløpige konklusjoner fra DOFI-evalueringen. Disse deles med oppfinnerne før møtet. I tillegg vil vi diskutere elementer som skal inngå i verifiseringsplanen. *Elementene inkluderer typisk følgende:*

- Definisjon av produktet man ønsker å utvikle eller kan utvikles basert på oppfinnelsen
- Skisse av mulige kommersialiseringsveier og eventuelle forutsetninger for ulike alternativer
- Strategi for patentering dersom det er aktuelt
- FoU-aktiviteter, tidslinjer for disse og hvem som utfører aktivitetene. Dette kan være oppfinnere eller en Contract Research Organisation (CRO)
- Markedsaktiviteter, tidslinjer og hvem som utfører dem. Dette kan være Inven2, oppfinnere eller konsulenter
- Finansieringsplan, det vil si identifisering av finansieringsbehov og planer for å få inn midler

Det vil i mange tilfeller være flere alternative retninger for FoU-aktivitetene, som kan stille ulike krav til hva oppfinnerne må bidra med av ressurser. Oppfinnernes preferanser er derfor avgjørende for valg av utviklingsretning. Inven2 bidrar med rådgivning for å gi et godt beslutningsgrunnlag.

Konklusjonene fra oppstartsmøtet danner grunnlaget for å utforme første versjon av verifiseringsplanen, som dokumenteres i *Project Management Document*. Dette dokumentet utformes i samarbeid mellom Inven2 og oppfinnerne, og deles med arbeidsgiverrepresentanter etter slutføring. Viktige og kritiske milepæler identifiseres og eventuelle forutsetninger for videreføring av prosjektet forbi neste milepæl, samt forutsetninger for igangsettelse og videreføring av patentsøknad med mere, etableres.

Project Management Document er et levende dokument som følger kommersialiseringsprosjektet gjennom hele dets livstid, og oppdateres etter hvert som man får flere resultater og ny kunnskap, og typisk etter hver avtalte milepæl. For å fasilitere samarbeid og deling av informasjon vil hvert innovasjonsprosjekt ha et *Sharepoint* lagringsområde hvor hele prosjektteamet vil ha tilgang.

I konseptutviklingsfasen gjennomgår vi også DOFI oppfinnerlisten for å avklare om den er komplett, det vil si at alle oppfinnere er oppgitt, og om alle som er oppgitt på DOFI-en er patentoppfinnere. Det er verdt å merke seg at patentoppfinnerskap har klare kriterier som ikke nødvendigvis oppfylles av alle som har bidratt til innovasjonen og skal ha en andel i eventuelle kommersialiseringsinntekter. Etter møtet vil alle identifiserte oppfinnere bli bedt om å signere en avtale, såkalt *Right to Invention Agreement*, som overdrar rett til kommersiell utnyttelse av arbeidsresultatene fra oppfinnere til deres arbeidsgivere. Denne overdragelsen er nødvendig for at prosjektet kan tas videre.

Det er også ønskelig at oppfinnerne under denne fasen inngår en avtale seg imellom, en såkalt *Inventorship Agreement*, hvor de blir enige om deres respektive prosentvise bidrag til oppfinnelsen. Inven2 fasiliterer utforming av avtalen gjennom en etablert mal, men er ikke juridisk part i avtalen. Den avtalte oppfinnerfordelingen vil legges til grunn for fordeling av oppfinnernes andel av eventuelle fremtidige kommersialiseringsinntekter. Vi kommer tilbake til dette punktet senere.

Det er mulig å utsette slutføringen av dette dokumentet hvis fordelingen ikke er helt avklart. Hvis innovasjonsprosjektet skulle utvikle seg slik at det kommer til nye viktige bidragsyttere, kan det også bli aktuelt å revidere oppfinnerfordelingen. Dette må i så fall igjen avtales mellom de involverte oppfinnerne.

Før slutføring av konseptutviklingsfasen vil det også avklares om det er medoppfinnere fra eksterne aktører, det vil si industriaktører eller andre akademiske institusjoner uten forvaltningsavtale med Inven2. I slike tilfeller vil Inven2 inngå en avtale med tredjepart som regulerer håndteringen av felleseiet.

Når alle rettighetsspørsmål er avklart og første versjon av prosjektdokumentet er slutført og forankret, går prosjektet over til neste fase, den aktive verifiseringsfasen.

9. VERIFISERING AV FORRETNINGSKONSEPTET

UiO og OUS har gitt Inven2 ansvaret for å lede kommersialiseringsprosessen.

Under ser du et relevant utdrag fra avtalen med fullmaktene OUS har gitt Inven2. Inven2 har tilsvarende fullmakter fra UiO.

Sørge for at Innovasjonen blir rettslig beskyttet, og velge strategi for rettighetssikring, i de tilfeller rettighetssikring vurderes som hensiktsmessig. Lede prosessen frem mot verifisering og kommersiell utnyttelse av Innovasjonen, herunder utforming, vedlikehold og finansiering av slik rettighetssikring samt forhandle, inngå og følge opp avtaler med tredjepart i innovasjons/kommersialiseringsprosjekter.

Etableringen av en god verifiseringsplan og en suksessfull kommersialiseringsprosess forutsetter et godt partnerskap og samspill mellom oppfinnere, arbeidsgivere og Inven2 som gjenspeiler at vi alle er på samme lag og jobber mot et felles mål.

Verifiseringsfasen kan ta mange år, og det er derfor vanlig å dele den opp i flere delfaser, der vi detaljplanlegger mot neste identifiserte milepæl.

Utvikling av kommersialiseringsprosjektet krever finansiering. Inven2 og oppfinnerne vil sammen identifisere eventuelle finansieringsbehov, relevante finansieringskilder og hvilke som skal brukes når, og til hva.

Det er viktig at vi søker om midler til aktiviteter som er i tråd med avtalt prosjektplan, og bidrar til å drive fram kommersialiseringsprosjektet. Aktiviteter som det er avtalt at Inven2 skal levere inn i et innovasjonsprosjekt og som det søkes penger for, skal reflekteres i budsjettet. Som hovedregel skal disse dekkes av de søkte innovasjonsmidlene.

Noen av de ulike relevante kildene, deres fokus og hvem som er søkeberettiget er oppsummert i boksen under:

Finansieringskilde	Fokus/utviklingsstadium	Søkeberettiget
Veksthusets innovasjonsmidler	Tidlig konseptutvikling	Forsker med UiO-tilknytning
UiO sentrale innovasjonsmidler	Konseptutvikling og tidlig verifisering	Forsker med UiO-tilknytning
HSØ innovasjonsmidler - konseptfase	Konseptutvikling, verifisering	Forsker med HSØ-tilknytning
HSØ innovasjonsmidler - verifisering	Verifisering	Forsker med HSØ-tilknytning
NFR kvalifiseringsmidler	Konseptutvikling og tidlig verifisering	Forsker/FoU-institusjon, Inven2
NFR verifiseringsmidler	Verifisering	Forsker/FoU-institusjon, Inven2

De ulike aktivitetene som kan bli aktuelle i løpet av et verifiseringsløp er oppsummert i boksen under. I parentes ser du hvem som er ansvarlig for de ulike aktivitetene:

- FoU-aktiviteter for videreutvikling og verifisering av produkt (oppfinnere, CRO)
- Videre markedsanalyser og produktposisjonering (Inven2, konsulenter)
- Videreutvikling av produktprofil (Inven2 + oppfinnere)
- Patenteringsstrategi og patentbeskyttelse (Inven2 + oppfinnere)
- Kommersialiseringsstrategi (Inven2 + oppfinnere)
- Regulatorisk strategi (hvis relevant; konsulenter, Inven2)
- Søknader om innovasjonsmidler (oppfinnere + Inven2)
- Kontakt/møter med industriaktører og potensielle investorer (Inven2 + oppfinnere)
- Lisensforhandlinger (Inven2)
- Planlegging av eventuelt oppstartsselskap (Inven2 + oppfinnere)
- Oppdatering av prosjektplan, m/definisjon av neste milepæl (Inven2 + oppfinnere)
- Dokumentasjon og deling av prosjektplan med alle interessenter (Inven2 fasiliterer)

Noen viktige aktiviteter i verifiseringsløpet er nærmere beskrevet under:

- **Produktdefinisjon:** Arbeidsresultater som skal kommersialiseres må «produktifiseres». Et produkt er noe som en industriell aktør eller investor er villig til å betale for å tilegne seg. Jo tydeligere produktet og dets nytteverdi er definert, jo lettere vil det være å kommersialisere. Definisjon av produktet og dets egenskaper skjer i tett dialog mellom oppfinnere og Inven2.
- **Markedskartlegging og posisjonering:** Produktdefinisjonen danner grunnlaget for en markedsanalyse. Inven2 kartlegger i samråd med oppfinnerne konkurrerende løsninger og hvordan produktet passer inn i dette markedet. Dette kan lede til alternativ posisjonering hvis produktet kan ha ulike bruksområder. Markedskartleggingen vil også identifisere potensielle industripartnere.
- **Teknisk verifisering.** Produktets egenskaper må dokumenteres tilstrekkelig til at en industriell aktør eller investor blir overbevist om fordelene ved det, og er villig til å ta risikoen og kostnadene knyttet til videre utvikling. De fleste forskningsaktivitetene vil normalt utføres av oppfinnerne, siden de besitter ekspertisen. Viktige forsøk kan også gjøres hos tredjepart gjennom å kjøpe inn tjenester. Sistnevnte er spesielt viktig der det er behov for industriell spesialkompetanse, for eksempel innen legemiddelutvikling.
- **Markedsbeskyttelse.** Kommersialisering av de fleste produkter vil kreve en eller annen form for markedsbeskyttelse. Den vanligste formen for markedsbeskyttelse som Inven2 benytter er patentering. Inven2 kartlegger behovet for patentbeskyttelse og foretar patenterbarhetsanalyser og utvikler en strategi for patentbeskyttelse. Det er viktig å være klar over at patentering er et middel for kommersialisering, ikke et mål i seg selv. Patenteringsstrategien må derfor ta høyde for produktdefinisjon, markedsposisjonering og planer for teknisk verifisering. Der hvor det er aktuelt vil man også vurdere andre markedsbeskyttelsesstrategier. Det kan være regulatorisk beskyttelse, varemerkebeskyttelse, copy rights, og hemmelighold.
- **Industrikontakt.** Det er ønskelig å kontakte industri så snart vi har tilstrekkelig data, gitt at det ikke ødelegger muligheten for patentbeskyttelse eller annen markedsbeskyttelse. Industri kan kontaktes av både Inven2 og oppfinnerne, men det er viktig at dette skjer koordinert og med en klar plan om hva som kan deles og hva vi ønsker å oppnå. Tidlig kontakt med industri kan gi verdifull tilbakemelding på produktposisjonering, noe som kan brukes til å lage mer treffsikre utviklingsplaner.

10. VALG AV KOMMERSIALISERINGSVEI

OUS og UiO har gitt Inven2 ansvaret for å velge strategi for kommersialisering. Inven2 vil alltid rådføre seg med oppfinnerne før valget tas, slik at vi får best mulig grunnlag for å velge den kommersialiseringsstrategien som gir de beste forutsetninger for en vellykket kommersialisering og verdiskapning. Diskusjon av mulige veier starter allerede under prosjektoppstartsmøtet i konseptutviklingsfasen. Vi starter med å skissere mulige veier som vi undersøker fortløpende gjennom verifiseringsprosjektet.

Det er generelt tre ulike kommersialiseringsveier:

1. Lisens til etablert industri
2. Inven2 etablerer nytt selskap
3. Oppfinner(e) etablerer nytt selskap

Mer om disse ulike veiene følger lenger nede.

Inven2 ønsker å velge den kommersialiseringsstrategien som gir de beste forutsetninger for en vellykket kommersialisering og verdiskapning.

De viktigste vurderingsfaktorene for denne beslutningen er oppsummert i boksen under:

- Sannsynlighet for å lykkes
- Antatt verdi av innovasjonen
- Kapitalbehov for realisering
- Oppfinneres preferanser/motivasjon
- Oppfinneres forretningskompetanse

Konkrete kommersialiseringsmuligheter som etableres under prosjektet, som en lisensforespørsel fra eksisterende industri eller oppfinners konkrete planer om selskapsetablering, vurderes opp mot potensielle alternativer.

Generelt vil konkrete muligheter vektlegges mer enn lite konkretiserte planer og muligheter. Dette betyr at hvis det kommer en konkret lisensforespørsel fra eksisterende industri som følge av avtalt industrikontakt, og det ikke foreligger noen planer om at oppfinner skal etablere selskap, så vil Inven2 prøve å få landet en lisensavtale med industriaktør. Lisensavtalen skal da være på best mulige betingelser og reflektere verdien av innovasjonen.

Dersom en eller flere oppfinnere selv ønsker å opprette et selskap for å kommersialisere oppfinnelsen, ber vi om at Inven2 informeres om dette tidlig i verifiseringsløpet. Hvis planene vurderes som realistiske og gir et godt grunnlag for realisering og verdiskapning for alle parter, det vil si alle oppfinnere, samt arbeidsgivere og Inven2, vil vi legge opp et verifiseringsløp med det for øye.

11. NÅR INVEN2 ETABLERER SELSKAP

Dersom Inven2 kommersialiserer gjennom en selskapsetablering, vil Inven2 ta ansvaret for å etablere en foreløpig forretningsplan, skaffe investorer, styrekandidater og ledelse med nødvendig kompetanse. Når selskapet er etablert med styre og ledelse, tar disse ansvaret for å utvikle selskapet videre. Oppfinnere kan ha en nøkkelrolle i et slikt selskap, avhengig av ønsker og behov.

Inven2 kan være med som investor for å hjelpe selskapet videre i utviklingen, og tar styreplass dersom det er behov for Inven2s kompetanse i en periode.

Dersom Inven2 oppretter et selskap vil oppfinnerne samlet få en tredjedel av aksjene som ikke eies av investorer idet selskapet stiftes. Arbeidsgiverne og Inven2 eier de andre tredjedelene. Denne modellen er bestemt av UiO og OUS og er nedfelt i oppdragsdokumentene, det vil si tjenesteavtaler, for Inven2.

Relevante utdrag fra tjenesteavtalene står under:

OUS: Dersom Inven2 etablerer et oppstartsselskap med helt eller delvis eierskap basert på en Innovasjon fra OUS, skal Inven2 ha en andel på 1/3 av aksjene og OUS ha en andel på 2/3 av stiftelsesaksjene ved etablering.

Oppfinner skal eie sine egne aksjer fra etableringen, slik at eierforholdene blir transparente. Oppfinner overtar sin 1/3 av aksjene mot betaling av pålydende.

UiO: Dersom Inven2 etablerer et selskap for å kommersialisere Innovasjonen fra UiO, gjelder tredelingsmodellen som følger; UiO, Oppfinner og Inven2 har hver rett til en andel på 1/3 av aksjene ved etablering, det vil si 1/3 av den eierandel som er utenom andre investorer.

Dersom en investor eksempelvis eier 25 % av selskapet ved stiftelse, vil oppfinnerne eie 25 % og UiO/OUS/Inven2 samlet 50 %. For selskaper med store investeringsbehov vil de opprinnelige eierne normalt relativt raskt bli vannet ut, det vil si at eierandelen synker, med mindre de følger opp med investeringer. Oppfinnere som tar en aktiv rolle i selskapet, vil ofte ha aksjebaserte insentivordninger. Slike insentivordninger besluttet av selskapets styre.

Inven2 er med som aksjonær på vegne av UiO/OUS og/eller seg selv inntil selskapet er børsnotert, kjøpt opp eller aksjene på annen måte blir kjøpt ut.

Når aksjene til UiO/OUS selges, tilfaller inntektene opprinnelsesinstituttene for oppfinnelsen. De enkelte institutter bestemmer i stor grad selv hvordan de ønsker å bruke midlene, og det er vanlig at en stor andel tilbakeføres til forskningsmiljøet.

Når Inven2 selger sine egne aksjer blir pengene brukt til å utvikle nye innovasjonsideer. Inven2 får kun dekket deler av sine prosjektkostnader fra innovasjonsmidler. Inntekter fra lisenser og aksjesalg er derfor viktige finansieringskilder for at Inven2 skal kunne utøve sin funksjon som teknologioverføringskontor.

12. NÅR OPPFINNERE ETABLERER SELSKAP

Dersom oppfinnere selv skal etablere selskap, er det spesielt viktig med lederinvolvering.

For ansatte ved UiO skal planene for etablering meldes inn som sidegjøremål. Det er verdt å merke seg at når kommersialiseringsrettigheter er overført til et selskap, vil man ikke lenger være kvalifisert for enkelte søknadsordninger, mens andre ordninger kan bli tilgjengelige.

Informasjon om registreringen av et aksjeselskap finnes på nettsidene til Innovasjon Norge, Brønnøysundregistrene og Altinn.

Her finner du relevante lenker:

- <https://www.altinn.no/starte-og-drive/starte/valg-av-organisasjonsform/aksjeselskap/>
- <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1997-06-13-44>

Når du og eventuelt medoppfinnere oppretter selskapet selv, eier dere alle aksjene. Da er dere selv ansvarlig for å skaffe finansiering, utvikle bedriftens forretningsmodell og lage forretningsplaner.

Inven2 har i utgangspunktet ingen forpliktelser til å bidra med assistanse til et oppfinneretablert selskap. Som regel vil de fleste trenge hjelp til dette, og slik hjelp kan finnes i innovasjonsøkosystemet rundt UiO/OUS. Både Veksthuset og Innovasjonsavdelingen ved OUS kan hjelpe til med kontakt med de aktørene som er relevante for deg.

Følgende inkubatorer kan også bistå med forretningsutviklingen for det nye selskapet:

- [StartUpLab](#) er basert i Forskningsparken, og er Norges største teknologiinkubator. Medlemmer får adgang til workshops, mentorer, investorer, diverse labber, og gratis juridisk assistanse og regnskapstjenester, i tillegg til kontorlokaler og møteromsfasiliteter.
- [Aleap](#) er en inkubator for oppstartsselskaper innen helse basert i Forskningsparken. Medlemmer får adgang til workshops og andre arrangementer om ulike temaer, assistanse til rekruttering av studenter og praktikanter, kontorlokaler og adgang til Aleaps partnere og nettverk.
- [ShareLab](#) er en inkubator for selskaper som utvikler nye produkter og tjenester basert på livsvitenskap og bioteknologi. De er også lokalisert i Forskningsparken, og tilbyr kontorlokaler og labfasiliteter med støttefunksjoner, et kommersielt og vitenskapelig nettverk og rådgivning.
- [Oslo Cancer Cluster Incubator](#) er en inkubator for oppstartsselskaper innen kreft lokalisert i Oslo Cancer Cluster Innovasjonspark, ved siden av Radiumhospitalet og Institutt for Kreftforskning. Inkubatoren har støtte fra SIVA og bistår oppstartsselskaper med utvikling i tidlig fase.

13. AVTALEVILKÅR VED KOMMERSIALISERING

Kommersialisering skjer normalt i form av en lisensavtale, uavhengig av om avtalepartner er en etablert industriaktør eller et nyetablert selskap. En lisensavtale er også nødvendig dersom oppfinnere eller Inven2 oppretter selskapet.

Inven2 er ansvarlig for lisensforhandlingene på vegne av arbeidsgiver. Inven2 forhandler med en representant for oppstartsselskapet og bestreber seg på å lande en avtale som er konsistent med andre lisenser og som kan hjelpe selskapet i å lykkes. Riktig prising av lisensen er viktig for å unngå ulovlig statsstøtte og for å sikre ivaretagelse av alle oppfinners interesser, inkludert medopphinnere som eventuelt ikke blir medeiere i selskapet.

Noen oppfinnere er bekymret for om de finansielle vilkårene vil være for høye og urimelige. Inven2 har forhandlet hundrevis av avtaler og forstår denne bekymringen. Inven2s mål er å forhandle en avtale som er rimelig og reflekterer hvilken del OUS/UiO-teknologien utgjør i det endelige produkt.

De generelle prinsippene for fastsettelse av vilkårene i lisensavtalen er oppsummert i boksen under.

- Avtalevilkårene vil reflektere antatt kommersiell verdi, estimert basert på bransjestandarder og lignende avtaler inngått av Inven2 og andre teknologioverføringskontorer.
- Typiske vilkår inkluderer:
 - betaling ved avtaleinngåelse («signing fee»)
 - utbetalinger ved oppnåelse av verdiøkende utviklingsmilepæler som kan tiltrekke investeringer
 - royalties på salg av markedsført produkt
- Avtaler med oppstartsselskaper er typisk mere «baktunge» (lave kostnader tidlig, økende med oppnåelse av verdiøkende milepæler) enn med etablert industri da selskapene ofte vil ha begrensede ressurser i starten.
- Oppstartsselskaper kan velge å gjøre de første betalingene i aksjer.

14. BIERVERV/SIDEGJØREMÅL OG HABILITET

Oppfinnere skal selv eie sine egne aksjer i et oppstartsselskap slik at eierforholdene blir transparente.

Ansatte i OUS skal følge helseforetakets regelverk for bierverv og samarbeid med industri.

Det innebærer blant annet at dersom bierverv i, eller samarbeid med et selskap, gir grunnlag for å stille spørsmål ved den ansattes uavhengighet og habilitet i utøvelsen av arbeidet ved OUS, eller det kan foreligge en potensiell konflikt med OUS sine interesser, så kan ansatte i OUS;

- a. ikke eie aksjer i selskapet,
- b. ikke ha ledende eller besluttsende roller i selskapet,
- c. ikke inngå separat avtale om eller motta noen form for personlig godtgjørelse fra selskapet.

Problemstillinger i forbindelse med habilitet, bierverv og interessekonflikter knyttet til ansatte i OUS må avklares med linjeleder. Avklaring skal finne sted før Inven2 eventuelt kan inngå avtaler med selskapet eller forsker.

Aktuelle retningslinjer for Oslo universitetssykehus (ous-hf.no):

- [eHåndbok - Bierverv for ansatte ved Oslo universitetssykehus](#)
- [eHåndbok - Samarbeid med industri i forsknings-, innovasjons-, og utviklingsprosjekter](#)
- [eHåndbok - Samhandling med industrien](#)

Dersom du er ansatt ved UiO og har etablert et selskap gjelder regelverk om sidegjøremål og habilitet.

Nærmere forklaring her: <https://www.uio.no/om/sidegjoremal-eierinteresser/>

15. SAMARBEID MELLOM SELSKAP OG FORSKNING SINSTITUSJON

Når du skal starte en egen bedrift, er det viktig å ha tilgang til den nødvendige infrastrukturen. Da er det fantastisk å være en del av et forskningsmiljø. OUS og UiO eier og har tilgang til forskningsinfrastrukturer innen mange ulike fagområder. Ved behov for spesialisert utstyr er det ofte mulig å leie forskningsinfrastruktur ved UiO og OUS ved å kontakte relevant institutt eller avdeling.

Oppstartsselskaper ønsker ofte å inngå FoU-avtaler med oppfinners forskningsinstitusjon. Samarbeid med et oppfinnereid selskap skal som for andre selskaper reguleres i en avtale der kjøp av tjenester fra helseforetaket og universitetet skjer på markedsvilkår i overensstemmelse med retningslinjer for blant annet; bierverv, samhandling med industri, personalforvaltning, innkjøp og økonomi samt forhold som berører etikk i forskning.

Disse avtalene etablerer ryddighet i samarbeidet og forhandles på vegne av OUS av OUS eller Inven2 med oppstartsselskapet, mens tilsvarende for UiO håndteres av UiO.