



NEDERLANDSE FEDERATIE VAN  
UNIVERSITAIR MEDISCHE CENTRA

# Naar een goede waarde

VALORISATIE IN DE UNIVERSITAIR MEDISCHE CENTRA VAN NEDERLAND: UITGANGS-PUNTEN  
VOOR VORM- EN REGELGEVING

## **COLOFON**

Deze brochure is uitgegeven door de  
Nederlandse Federatie van Universitair Medische Centra.

### **Opmaak en druk**

Drukkerij Badoux bv, Houten

### **Meer informatie**

Voor meer informatie kunt u terecht bij de NFU,  
Mw. dr. C.J. Bouma, Bouma@nfu.nl

Maart 2009

NFU-091018

## VALORISATIE IN DE UNIVERSITAIR MEDISCHE CENTRA VAN NEDERLAND: UITGANGS-PUNTEN VOOR VORM- EN REGELGEVING

### VOORWOORD

In de UMC's wordt veel kennis en expertise ontwikkeld. Het is belangrijk dat deze kennis en expertise ten goede komen aan de maatschappij. Dat dit niet vanzelf gebeurt, is in de afgelopen jaren steeds duidelijker geworden. Vooral de weg naar commercieel gebruik, de zogenaamde valorisatie, heeft actieve begeleiding nodig. Dit is een nieuw terrein, waar de UMC's zich in toenemende mate op richten. Met de ervaring die daarmee wordt opgedaan, wordt het steeds duidelijker dat het belangrijk is algemene afspraken te maken over de wijze waarop kennis en expertise beschikbaar worden gesteld en tegen welke voorwaarden. De UMC's hechten eraan om deze afspraken gezamenlijk te maken. In de afgelopen periode is hierover intensief overleg gevoerd. Dit heeft geleid tot een kaderregeling die hiermee formeel wordt gepresenteerd.

Het tot stand komen van deze kaderregeling is voor de UMC's geen startpunt. In de afgelopen jaren is al veel ervaring opgedaan op het gebied van valorisatie. Deze ervaring heeft geholpen bij het opstellen van deze kaderregeling, maar leidt er tegelijkertijd toe dat het beleid dat in de UMC's lokaal al is ontwikkeld er niet altijd volledig bij aansluit. Ook zijn er soms door UMC's afspraken met anderen zoals de universiteit gemaakt die vooralsnog integrale toepassing in de weg staan. Toch hecht de NFU aan een gezamenlijke regeling. In die gevallen waarin het in de toekomst niet mogelijk blijkt binnen de algemene afspraken te opereren, zal het UMC uitleg geven waarom wordt afgeweken ('pas toe of leg uit'). De UMC's hebben afgesproken elkaar op de hoogte te houden van afwijkingen zodat de kaderregeling voortdurend wordt geëvalueerd en waar nodig bijgesteld.



Mw. Prof. dr. L.J. Gunning-Schepers  
Voorzitter Nederlandse Federatie van UMC's

---

## 1. Wat is de aanleiding en de context van deze nota?

De UMC's zijn de publieke kennisorganisaties voor de Nederlandse gezondheidszorg. Het zijn translationele organisaties pur sang, waar de vertaalslag tussen nieuwe kennis en unieke expertise naar de toepassing in de zorgpraktijk wordt vormgegeven. Dat gebeurt op een veelheid van manieren: onderwijs en opleiding, na- en bijscholing, trainingen in vaardigheden, publicaties in peer-reviewed journals, populair-wetenschappelijke publicaties, lidmaatschap van adviesorganen en commissies van deskundigen. Deze positionering van de UMC's is recent nog eens vastgelegd in de nota "Publieke functies in een marktomgeving", die de bewindslieden van OCW en VWS in december 2006 aan de Staten Generaal aanboden.

In een aantal gevallen is het voor de vertaling van in de UMC's aanwezige kennis en kunde naar maatschappelijke toepassing een vorm van "vermarketing" nodig. Hiermee wordt bedoeld dat met commercieel geld en/of commerciële partijen verbindingen worden aangegaan die moeten leiden tot vormen van toepassing die op eigen kracht binnen het publieke domein niet kunnen worden bereikt. De betreffende kennis of kunde krijgt dan commerciële waarde; er is sprake van valorisatie.

Valorisatie is een maatschappelijk gewenste ontwikkeling. Kennis en kunde horen niet "op de plank" te blijven liggen. Er is een wijd verbreid gevoel dat dit in Nederland te vaak het geval is en dat er meer moet worden gedaan aan het ontwikkelen van "publiek-privaat partnerschap" om daar wat aan te doen. Tal van organisaties en organen hebben zich over het begrip "valorisatie" gebogen en voorstellen en suggesties gedaan voor de vormgeving daarvan. Zo ook de acht UMC's, die elk op dit terrein zeer actief zijn. Dit heeft geresulteerd in een veelvoud van locale afspraken en regelingen. De tijd lijkt gekomen daarin meer eenheid aan te brengen.

Naast de acht UMC's, verenigd in de NFU, zijn ook de universiteiten onder auspiciën van de VSNU bezig zich op de vormgeving van valorisatie te buigen. Daarnaast zijn het ministerie van OCW, het ministerie van EZ en het Innovatieplatform actief. De UMC's hebben in de afgelopen tien jaar een grote ervaring opgebouwd over de valorisatie van kennis en kunde in de life sciences,

---

health sciences en health care. Zij zijn in een goede positie om die ervaringen, zowel de goede als de slechte, om te zetten in de uitgangspunten voor vormen en regelgeving die verder lokaal kan worden ingekleurd. In deze nota worden die uitgangspunten in zo concreet mogelijke termen uitgewerkt.

De Nederlandse UMC's vinden valorisatie van groot belang. Onze kennis hoort aan de maatschappij ten goede te komen en kennisexploitatie is daarvoor één van de onmisbare vormen. Valorisatie stimuleren onder het gesternte van zorgvuldige en faire regelgeving is het doel dat de UMC's met deze nota trachten te bereiken.

## **2. Welke producten lenen zich voor valorisatie?**

Op hoofdlijnen kunnen drie soorten “producten” van UMC's worden onderscheiden die interessant kunnen zijn voor vormen van valorisatie. Niet altijd is de afscheiding tussen deze drie producten even helder maar de indeling is toch nuttig omdat er verschillende vormen van regelgeving mee gemoeid zijn. Hier worden de producten kort beschreven.

### **2.1. UITVINDING**

Wetenschappelijk onderzoek leidt in het algemeen tot openbaar toegankelijke kennis. Kennis als zodanig kan niet worden beschermd. Dit is wel het geval als behulp van deze kennis een uitvinding met potentiële marktwaarde is gedaan. Als vermoed wordt dat het gebruik van deze marktwaarde nodig kan zijn om de uitvinding verder te ontwikkelen, is het belangrijk de uitvinding te beschermen. Dit gebeurt door het aanvragen en verwerven van een octrooi waarmee het intellectuele eigendom (intellectual property) wordt vastgelegd. Dergelijk IP is vervolgens uitgangspunt voor valorisatie.

Alle UMC's beschikken over deskundigheid om interessante vindingen te scouten en de medewerkers te helpen deze te octrooieren. Het geheel van activiteiten op dit terrein heet wel “technology transfer” en heeft in de UMC's vorm gekregen middels “technology transfer offices” of verwante organisatieonderdelen. Afhankelijk van de lokale situatie wordt hierbij in meer of mindere mate met de universiteit samengewerkt. Nadere regelgeving op dit punt is niet nodig.

---

De UMC's hanteren als uitgangspunt dat de instelling waar de kennis wordt ontwikkeld eigenaar wordt van een eventueel octrooi. Dit is gebaseerd op de Rijsoctrooiwet 1995. Eventueel kunnen in het kader van samenwerkingsafspraken afwijkende afspraken worden gemaakt, maar hiervoor dienen duidelijke redenen te zijn. De uitvinders worden als uitvinders vermeld op het octrooi. Hierbij is belangrijk dat de uitvinders zelf vermeld worden en niet de onderzoeksleider. De naamsvermelding van de uitvinders is van belang voor de geldigheid van de octrooiaanvraag en in verband met het bepalen wie in aanmerking komen voor eventuele opbrengsten die gegenereerd worden uit het octrooi.

## **2.2. MATERIAAL EN GEGEVENS VAN PATIËNTEN**

Onder (bio)materiaal wordt verstaan alle producten die van het lichaam kunnen worden verkregen. Het gaat hierbij om weefsel, maar ook om bloed, urine en andere lichaamsproducten. Daarnaast beschikken de UMC's over een enorme hoeveelheid patiëntgegevens, waaronder klinische data, foto's, scans en laboratoriumuitslagen. Zeker wanneer biomateriaal en patiëntgegevens in samenhang worden gezien, is er sprake van een database met een grote betekenis voor wetenschappelijk onderzoek.

De UMC's hebben interne regelgeving over het verwerven, opslaan en gebruik van biomateriaal en patiëntgegevens. De positie van de patiënt moet daarbij goed geregeld worden. Uitgangspunt is dat de patiënt eigenaar blijft van het eigen materiaal of de eigen gegevens maar het gebruiksrecht exclusief overdraagt aan het UMC conform de termen die daarbij tussen patiënt en UMC zijn vastgelegd. In geval van restmateriaal en uit de directe zorg verkregen gegevens wordt vaak een "geen bezwaar" procedure gehanteerd. Bij het vastleggen van extra gegevens of verwerven van extra biomateriaal in het kader van een concreet onderzoeksvorstel, wordt gewerkt met een informed content. Indien dat nog niet voorhanden is, kan een "broad" informed consent volstaan.

In alle gevallen is essentieel dat de patiënt erop kan vertrouwen dat het UMC met het materiaal en de gegevens geen dingen die niet in overeenstemming zijn met wat de patiënt op grond van impliciete en expliciete regels mag verwachten. Dit uitgangspunt ligt ten grondslag aan het eventueel valoriseren

---

van materiaal en gegevens. Naar het oordeel van de UMC's houdt dit in dat materiaal en gegevens wel gedeeld maar niet verkocht worden. Het delen, ook met commerciële partijen, gebeurt aan de hand van studieprotocollen die in de UMC's getoetst worden.

### **2.3. EXPERTISE**

UMC-medewerkers hebben kennis en kunde (hier samengevat als expertise) die, naast uiteraard inzetbaar in het onderwijs, onderzoek en patiëntenzorg in het eigen UMC, ook interessant is voor derden. Soms wordt deze kennis ingehuurd; er is dan sprake van een vorm van consultancy. Deze dienstverlening kan publieke organen en commissies (bijvoorbeeld de Gezondheidsraad) betreffen maar ook commerciële partijen (bijvoorbeeld een farmaceutische industrie).

In andere gevallen wordt in het UMC onderzoek uitgevoerd dat mede door een commerciële partij wordt gefinancierd en waarvan als tegenprestatie de resultaten door diezelfde partij worden gebruikt bij de ontwikkeling en marketing van een product (bijvoorbeeld een geneesmiddel) of voor het verwerven, samen met het UMC, van Intellectual Property (IP). Er is dan sprake van contractresearch. De UMC's hebben regels voor het afsluiten en uitvoeren van contracten voor research. De wettelijke kaders voor de toetsing en monitoring van research zijn daarbij uiteraard leidend.

Tenslotte komt het voor dat medewerkers van UMC's de gelegenheid krijgen hun specifieke expertise in te brengen in een andere onderneming met een commerciële doelstelling. Hierbij kunnen we bijvoorbeeld denken aan deelname in zogenaamde ZBC's (Zelfstandige BehandelCentra), ICT-bedrijfjes of uitvoeringsorganisaties van onderwijs en onderzoek. Hoewel het positief te waarderen is dat op deze wijze in de UMC's aanwezige specifieke expertise nog meer aan de maatschappij ten goede komt, is ook duidelijk dat zorgvuldige afweging ten aanzien van reputatie en potentiële conflict of interest grote aandacht verdienen.

---

## 3. Hoe worden deze producten gevaloriseerd?

Aan de hand van de indeling in producten zal aangegeven worden, waar de UMC's afspraken voor vorm- en regelgeving willen maken en hoe deze afspraken er uitzien.

### 3.1. UITVINDING

Uitgangspunt voor de valorisatie van een uitvinding is het octrooi. Om van dit octrooi naar toepassing te komen zijn op hoofdlijnen twee wegen te bewandelen.

#### 3.1.1. Licensering aan een commerciële partij

Deze weg heeft de voorkeur. Licensering van IP aan een derde, van het UMC onafhankelijke partij brengt het minste risico met zich mee, zowel financieel als wat betreft belangenverstrengeling. Het octrooi blijft juridisch eigendom van het UMC. Het bedrijf dat de licentie krijgt, heeft het recht de kennis uit het octrooi te gebruiken. Het is belangrijk met het bedrijf waarmee de licentieovereenkomst wordt aangegaan duidelijke afspraken te maken. Hiervoor hanteren de UMC's de volgende uitgangspunten:

##### 3.1.1.1. Aansprakelijkheid

Het UMC is niet aansprakelijk voor eventuele schade voortkomend uit het gebruik van de kennis in het octrooi.

##### 3.1.1.2. Voorgrond- en achtergrondkennis

Er worden afspraken gemaakt over het gebruik van achtergrondkennis en eventuele kennis die het gebruik van een licentie oplevert (voorggrondkennis).

##### 3.1.1.3. Vergoeding voor IP

Tegenover licentierechten staan opbrengsten. Aanbevolen wordt afspraken te maken over verdeling van de opbrengsten op basis van de gegenereerde inkomsten. Tevens wordt aanbevolen afspraken te maken over een jaarlijkse betaling in verband met de instandhouding van octrooien.

##### 3.1.1.4. Anti-shelving

Niet-exclusieve licenties hebben de voorkeur. Indien een bedrijf het alleenrecht tot een licentie krijgt, is het van belang afspraken te maken over het gebruik

---

van de kennis. Als blijkt dat de kennis uit het octrooi door het bedrijf niet wordt gebruikt, moet het mogelijk zijn de licentieovereenkomst te ontbinden. De UMC's hanteren hiervoor als richtlijn een termijn van 1-2 jaar. Ook voor de situatie dat het bedrijf failliet gaat of onder andere controle komt, dienen terugkrijgbepalingen te worden opgenomen.

### **3.1.2. Een nieuw bedrijf**

In sommige gevallen is de vinding onvoldoende ontwikkeld om aan een bestaande partij te licenseren maar is hij veelbelovend genoeg om verder te ontwikkelen. Voor deze ontwikkeling is kapitaal nodig. Daartoe wordt samen met kapitaalverschaffers een bedrijf gestart met als doel de uitvinding verder te ontwikkelen. Het UMC of een aan het UMC gelieerde rechtspersoon zal als tegenwaarde van het verschaffen van startkapitaal samen met anderen aandelen in het nieuwe bedrijf verwerven. Voor dit soort bedrijfjes wordt ook wel de term "spin-offs" gebruikt.

Er zijn twee mogelijkheden om het nieuwe bedrijf van de benodigde kennis te voorzien: licensering van een octrooi of overdragen van een octrooi. De eerste mogelijkheid heeft de voorkeur omdat daarmee licentieopbrengsten worden gegenereerd en controle over het lot van het octrooi wordt behouden. Bij overdracht ontstaat de situatie dat het octrooi kan worden doorverkocht en bovendien geen zeggenschap bestaat over het IP dat mede op basis van het ingebrachte octrooi wordt gegenereerd. De UMC's staan op het standpunt dat overdracht waar mogelijk moet worden vermeden.

In geval van licensering aan het nieuwe bedrijf gelden de regels die onder 3.1.1. zijn weergegeven. Bij overdracht worden specifieke afspraken gemaakt.

### **3.1.3. Afspraken binnen het UMC bij licensering en een nieuw bedrijf**

Zowel bij licensering als bij het oprichten van een nieuw bedrijf zijn interne regels nodig. Octrooien kunnen leiden tot de opbrengsten en de vraag doet zich dus voor aan wie deze opbrengsten ten goede komen. Bij het oprichten van een nieuw bedrijf vragen de andere kapitaalverschaffers vaak een financieel belang van de belangrijkste onderzoekers als incentive voor maximale betrokkenheid. Ook kan het voor het slagen van het bedrijf van belang zijn dat medewerkers van het UMC daarin ook feitelijk werkzaam zijn. Voor beide situaties zijn regels nodig.

---

### **3.1.3.1. Verdeling van licentieopbrengsten en overige IP-gerelateerde UMC inkomsten zoals dividend en winst bij exit**

De UMC's hebben vastgelegd de volgende uitgangspunten te hanteren. Uiteraard kan hiervan om goede redenen worden afgeweken.

- éénderde van de netto opbrengsten is voor de op het octrooi vermelde uitvinders.
- éénderde van de netto opbrengsten is voor de afdeling(en) die aan het octrooi hebben bijgedragen.
- éénderde van de netto opbrengsten is voor het UMC.

In geval van een buitengewoon succesvol ontwikkeltraject kunnen de opbrengsten flink oplopen. De gevolgen voor de persoonlijke inkomens van enkele medewerkers kunnen dan zodanig zijn, dat binnen de organisatie spanningen ontstaan. Wordt zo'n ontwikkeling voorzien, dan kan een cap worden gehanteerd, inhoudende dat een individuele medewerker als gevolg van de hier bedoelde opbrengsten niet meer dan in totaal 1 miljoen euro zal ontvangen.

De relatie met de universiteit waarmee het UMC verbonden is, verdient aandacht. Dit betreft dan vooral de éénderde opbrengsten die voor de organisatie bestemd zijn. Het wordt aan lokaal overleg overgelaten afspraken te maken over een verdeling daarvan met de universiteit.

### **3.1.3.2. Percentage aandelen in nieuw bedrijf voor medewerkers**

Met uitvinders kan worden overeengekomen een bepaald percentage aandelen in het nieuwe bedrijf te verkrijgen. Teneinde conflicts of interest te voorkomen wordt in het algemeen de grens van "aanmerkelijk belang" aangehouden, zijnde een maximum van 4,9% als de uitvinder volledig in UMC-dienstverband blijft. Dit belang kan zo worden vormgegeven dat dit aandelenbezit niet met feitelijke zeggenschap gepaard gaat.

### **3.1.3.3. Deeltijdaanstelling medewerkers**

Dubbele aanstellingen (zowel bij de instelling als bij het bedrijf) dienen zoveel mogelijk vermeden te worden. Detachering van het UMC naar het bedrijf heeft de voorkeur.

---

#### **3.1.3.4. Onderzoek in UMC ten behoeve van bedrijf**

Een uitvinder in het UMC met belangen bij een bedrijf kan geen Principal Investigator zijn van een klinische studie waarvan de resultaten van belang zijn voor de BV en die geheel of ten dele in het UMC wordt uitgevoerd.

#### **3.1.3.5. Terugkeergarantie**

Indien de medewerker besluit zijn aanstelling bij het UMC op te zeggen om zich volledig te richten op het bedrijf, is het bespreekbaar hem een terugkeergarantie te geven. Deze terugkeergarantie geldt in principe voor een periode van 2-3 jaar. In uitzonderlijke gevallen (bijvoorbeeld als op voorhand duidelijk is dat het opstarten meer tijd kost) kan van deze periode worden afgeweken.

### **3.2. MATERIAAL EN GEGEVENS VAN PATIËNTEN**

Zoals eerder aangegeven blijft de patiënt eigenaar van het (bio)materiaal en de patiëntgegevens. Middels de “geen bezwaar” bepaling (bij rest materiaal) of het geven (broad) informed consent geeft hij het UMC toestemming voor het gebruik van het materiaal en de gegevens. Kennis en vindingen die worden gegenereerd uit of met behulp van het (bio)materiaal en de gegevens worden eigendom van het UMC.

De UMC's zijn van mening dat in alle gevallen de patiënt er op mag vertrouwen dat de UMC's zich verantwoordelijk voelen voor een verantwoord gebruik van materiaal en gegevens. Dit sluit een ongeconditioneerde overdracht of verkoop aan derden en dus ook aan commerciële partijen uit. Dit betekent niet dat het materiaal en de gegevens niet gebruikt kunnen worden voor onderzoek dat samen met anderen wordt uitgevoerd. Er is dan sprake van contractresearch.

#### **3.2.1. Voorbeelden en voorwaarden voor commercieel gebruik**

In het kader van contractresearch kunnen drie verschillende situaties worden onderscheiden:

- Onderzoek door UMC-medewerkers in opdracht van een derde, commerciële partij. Het onderzoek is geïnitieerd door een commerciële partij maar wordt uitgevoerd door onderzoekers in het UMC.
- Onderzoek dat door UMC-medewerkers en een commerciële partij gezamenlijk is geïnitieerd.
- Onderzoek door UMC-medewerkers geïnitieerd maar gefinancierd door een commerciële partij.

---

De UMC's zijn van oordeel dat alle drie situaties geoorloofd zijn en dat per geval moet worden gezien of in het contract aan de volgende voorwaarden in voldoende mate is voldaan.

**3.2.1.1.** Het materiaal en de gegevens worden uitsluitend ter beschikking gesteld ten behoeve van het doel dat in het project is vastgelegd. Indien het materiaal of de gegevens in het kader van het project naar een commerciële partij worden verplaatst, wordt voorzien in een adequate terugplaatsing of vernietiging na beëindiging van het project.

**3.2.1.2.** Dit geldt ook als in het kader van een samenwerkingsproject nieuw materiaal of nieuwe gegevens worden verzameld. Ook hiervan berust het eigendom bij de patiënt en het gebruiksrecht bij het UMC. Er is een nieuw contract nodig indien het materiaal of de gegevens voor doeleinden buiten het projectdoel worden toegepast.

**3.2.1.3.** De betrokkenheid van de UMC-medewerkers(s) dient zodanig te zijn, dat de juiste uitvoering van het project kan worden bewaakt en dat misbruik kan worden voorkomen.

**3.2.1.4.** Het project en het contract dienen door de UMC-medewerker aan de lokale toetsingsautoriteiten te worden voorgelegd; goedkeuring is nodig alvorens het project kan worden uitgevoerd.

### **3.2.2. Afspraken binnen het UMC bij contractresearch met materiaal en gegevens**

Het materiaal en de gegevens zijn verzameld als restmateriaal, onder broad informed consent of onder specifiek informed consent. In alle gevallen zijn afdeling(en) en medewerkers daarvan alsmede onderdelen van het UMC daarbij betrokken geweest. Er doen zich twee vragen voor:

- Hoe wordt omgegaan met verzoeken tot gebruik voor ander onderzoek dan waarvoor de verzameling is aangelegd of door anderen dan die de verzameling hebben aangelegd.
- Indien dit gebruik plaatsvindt, is dan een vergoeding aan degenen die de verzameling hebben aangelegd aan de orde.

Elk UMC dient in antwoorden op deze vragen te voorzien middels een reglement.

---

### **3.3. EXPERTISE**

Eerder is aangegeven dat de expertise van UMC-medewerkers op drie manieren kan worden gevaloriseerd: academische consultancy, contractresearch en commerciële exploitatie in een nieuw bedrijf. Van belang is vast te stellen dat het daarbij gaat om expertise die gebonden is aan één of meerdere personen maar dat het UMC als geheel aan de opbouw en het onderhoud daarvan meestal een grote bijdrage levert. Bovendien kan bij het exploiteren van persoonlijke expertise een belangentegenstelling ontstaan tussen het UMC en de externe partij waaraan de expertise wordt geleverd. Om die reden is zorgvuldigheid en transparantie van groot belang.

Voor het aangaan van researchcontracten gelden zoals eerder genoemd aparte regels. Hierop wordt niet verder ingegaan. Voor consultancy voor commerciële partijen en eigen bedrijfsmatige activiteiten ligt dat anders.

#### **3.3.1. Academische consultancy/nevenwerkzaamheden voor commerciële partijen**

Uitgangspunt is de CAO UMC die voor alle medewerkers geldt.

**3.3.1.1.** Nevenwerkzaamheden (en dat zijn onder meer consultancies) zijn toegestaan mits de Raad van Bestuur van het UMC deze niet schadelijk acht voor het belang van het UMC en/of voor een goede functie-uitoefening.

**3.3.1.2.** Om dit te kunnen beoordelen dienen alle nevenwerkzaamheden, bezoldigd of onbezoldigd, waarvan de medewerkers denken dat deze het belang van het UMC en/of een goede functie-uitoefening kunnen raken, vooraf aan de Raad van Bestuur ter instemming te worden voorgelegd.

**3.3.1.3.** De inkomsten uit nevenwerkzaamheden kunnen volgens de CAO UMC als privé-inkomen gelden tot een maximum van 2200 euro per jaar. Zijn de inkomsten groter, dan wordt met de Raad van Bestuur of een daartoe gemachtigde een regeling afgesproken als de nevenwerkzaamheden in het verlengde liggen van de functie bij het UMC.

---

Naast deze uitgangspunten hanteren de UMC's de volgende spelregels:

**3.3.1.4.** Aan elke consultancy ligt een consultancy agreement tussen de instellingen en grondslag waarin naast de eventuele beloning, doel en duur van de consultancy helder zijn omschreven. Daarin is ook de aansprakelijkheid geregeld.

**3.3.1.5.** Consultancies worden opgenomen in een register dat door het UMC wordt onderhouden en toegankelijk is voor de samenleving. Deze consultancies worden vermeld bij publicaties.

### **3.3.2. Deelname aan commerciële exploitatie van expertise**

Soms komt het voor dat een medewerker zijn specifieke expertise wil inzetten in een commerciële onderneming. Dit kan een onderneming zijn die speciaal voor dit doel wordt opgericht en waarin het UMC een belang heeft; het kan ook gaan om een onafhankelijke andere partij. In het algemeen zijn de UMC's terughoudend over deze vorm van commerciële exploitatie. Belangentegenstellingen ontstaan snel en transparantie is moeilijk te handhaven. Vaak is het beter de medewerker te adviseren een keuze te maken tussen werken in of buiten het UMC. Als de betreffende werkzaamheden voor het UMC van nut zijn, heeft het de voorkeur te volstaan met een detachingsregeling.

Soms kan het toch een UMC belang zijn dat de medewerker partieel werkt in een commerciële onderneming, bijvoorbeeld om de medewerker te behouden of omdat de ontwikkeling van de betreffende activiteit ook voor het UMC van strategisch belang is. Primair staat dus de afweging door het UMC. Valt deze positief uit, dan volgt de concrete vormgeving. Aspecten die daarbij een rol spelen zijn:

- Neemt het UMC zelf deel in de onderneming en hoe ziet de shareholders agreement eruit?
- Neemt de medewerker zelf aandelen en zo ja, hoeveel procent en met welke gevolgen voor de zeggenschap in de onderneming?
- Voor hoeveel tijd is de medewerker werkzaam in de onderneming en hoe wordt dat bewaakt?
- Is er een terugkeergarantie?
- Is voorzien in een mechanisme dat kan interveniëren indien er sprake is van ongewenste verstrengeling van belangen?
- Hoe is de aansprakelijkheid geregeld?

---

In tegenstelling tot bij de nieuwe bedrijfjes die bedoeld zijn om ondersteund door het UMC een uitvinding verder te ontwikkelen, is er bij de commerciële exploitatie van expertise te veel heterogeniteit in situaties om op deze vragen met algemene regelgeving te reageren. UMC's zullen in voorkomende gevallen maatwerk leveren.

#### **4. Tot slot: Conflicts of interest**

Het pad van de commercialisatie is per definitie geplaveid met conflicts of interest. Zodra een UMC, door middel van geld of medewerkers of beiden, een relatie heeft met een commercieel traject, is het gevaar van een belangen-tegenstelling tussen publiek en commercieel belang aanwezig. Het publieke belang van valorisatie, namelijk het bevorderen van toepassing van kennis en kunde, maakt dat conflicts of interest niet ontkend maar beheerst moeten worden. Daarvoor zijn verschillende dingen belangrijk waaronder:

- Een heldere verantwoordelijkheidsstructuur in het UMC waardoor in geval van conflicts of interest de route van signalering, oordeelsvorming en besluit helder is (conflict of interest code).
- Een actuele code voor wetenschappelijke integriteit die aan de medewerkers duidelijk maakt wat in een UMC wel en niet kan.
- Een onafhankelijk systeem van toetsing van onderzoeksprojecten die samen met de commerciële partij worden uitgevoerd.
- Beheersing van de financiële incentives zodanig dat integriteit en publiek belang niet worden overruled door materieel gewin.
- Aangepaste vormen van toezicht in situaties dat de normale verantwoordelijkheidsstructuur onvoldoende lijkt.
- Transparantie over commerciële activiteiten en de vormen die daarbij gekozen zijn waaronder de vermelding bij publicaties en andere publieke uitingen.

Met inachtneming van deze algemene uitgangspunten zijn de UMC's ervan overtuigd de nadere regelgeving van deze nota tot een verantwoorde en productieve manier van valorisatie leidt.

Oudlaan 4 | Postbus 9696 | 3506 GR Utrecht | T +31 30 273 98 80 | F +31 30 273 95 32

