

# WAARDEVOL WERK

**Scheikundige Bart Nelissen helpt wetenschappers met valorisatie.**

SHURAILA STOPPEL

“Onderzoekers van de universiteit komen naar mij toe als ze een idee hebben voor toepassing van hun vinding”, vertelt Bart Nelissen, *business developer* binnen het TU/e Innovation lab van de TU Eindhoven. Zijn functie heet ook wel *technology transfer officer* (TTO). “Als een idee geschikt lijkt, zorg ik voor een octrooiaanvraag. En samen met de onderzoekers maak ik een plan van aanpak waarin ze bedenken hoe ze hun vinding willen commercialiseren.”

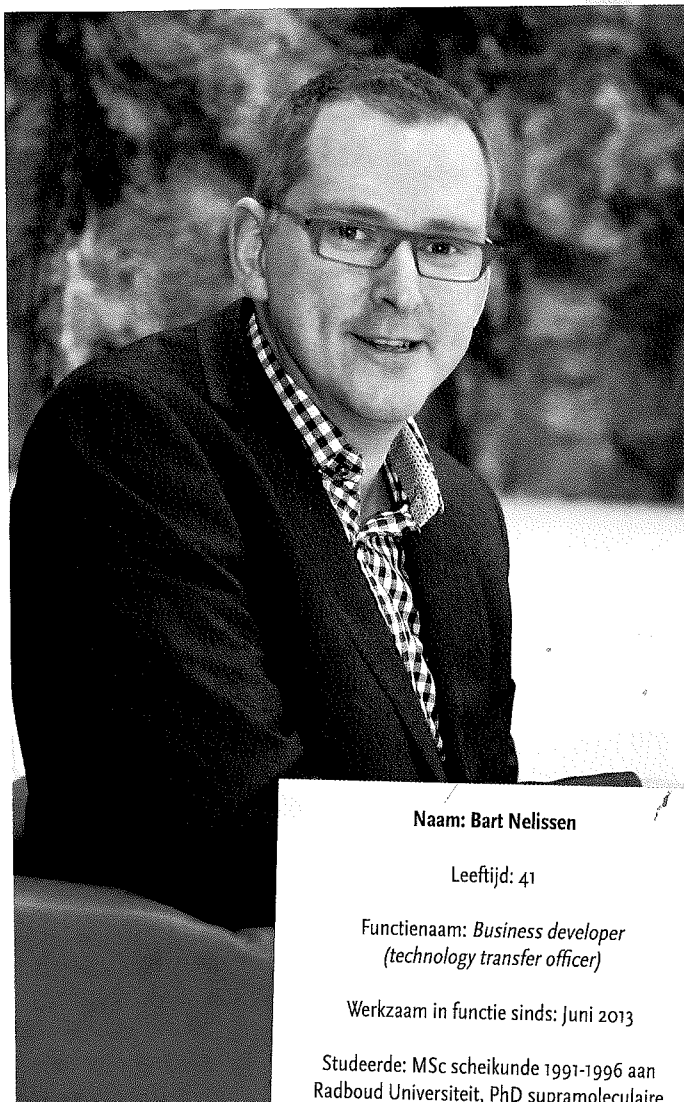
Dat kan op verschillende manieren. “We kunnen samenwerken met een bedrijf, of een licentie afgeven. Maar we kunnen ook zelf een nieuw spin-offbedrijf opzetten.” Elke route brengt andere werkzaamheden met zich mee. Van octrooimogelijkheden analyseren tot meedenken over strategieën in de communicatie naar bedrijven, en goede afspraken op papier zetten die recht doen aan ieders bijdrage en belangen. “Wij werken met ongeveer zes mensen in ons team, ieder met een andere specialisatie. Mijn specialisme is *health* en chemie.”

## NAÏVITEIT

Of een uitvinding potentie heeft, is best moeilijk in te schatten. Je hebt commerciële voeling nodig. Nelissen spreekt veel mensen uit het bedrijfsleven en kent de werelden van het onderzoek en van de markt daardoor inmiddels goed. “Ik weet bijvoorbeeld dat bedrijven robuustheid heel belangrijk vinden. Dan vraag ik of de wetenschapper zijn experiment een aantal keer herhaalt of een paar extra proeven wil doen om de waarde van de vinding in de context van het bedrijf te demonstreren.”

Universitair onderzoekers starten idealiter al op een vroeg moment met nadenken over valorisatie. Vaak is dat al verplicht bij indiening van een onderzoeksvorstel. “Wetenschappers komen dan naar mij toe voor advies. Zo ben ik de ene dag bezig met een nieuwe chemische katalysator en de andere dag met biomaterialen om hartkleppen te maken.” Dat maakt het werk heel gevarieerd.

“Niet iedereen ziet direct wat ik voor iemand kan betekenen. Ik verbaas me nog altijd over de naïviteit waarmee sommige onder-



Naam: Bart Nelissen

Leeftijd: 41

Functienaam: *Business developer*  
(*technology transfer officer*)

Werkzaam in functie sinds: Juni 2013

Studeerde: MSc scheikunde 1991-1996 aan Radboud Universiteit, PhD supramoleculaire chemie 1997-2001 aan Radboud Universiteit

Werkt: 40+ uur per week

Wilde vroeger worden: Architect

Stiekeme droombaan nu: Nog steeds architect worden en mijn eigen huis bouwen

zoekers het proces van kennistransfer benaderen. Zo hoor ik regelmatig dat hun technologie zichzelf verkoopt, omdat die de beste is. Ze denken dat ze er maar over

hoeven te publiceren en dat de bedrijven dan vanzelf naar hen toekomen met een zak geld. In de praktijk is het natuurlijk zelden zo gemakkelijk en gaat er gerust zes maanden voorbij voordat je een bedrijf geïnteresseerd hebt gevonden om te praten.”

Nelissen kwam zelf in aanraking met commercialisering toen hij postdoc in Engeland was en zijn eigen onderzoeksproject marktwaardig leek te zijn. Na een week *summer school* in Cambridge kwam hij erachter dat hij zijn projectvoorstel beter als een businessplan kon presenteren. En dat werkte, want hij kreeg de subsidie. Zo leerde Nelissen het vak *on the job*. Er zijn in Nederland ook organisaties die cursussen geven, bijvoorbeeld ASTP.

Voor de functie van *business developer* is het ook handig om te beschikken over een zekere mate van diplomatie. “Soms moet ik een wetenschapper vertellen dat zijn vinding goed is, maar commercieel niet zoveel waard.”

‘Niet iedereen ziet direct wat ik kan betekenen’