RAPPORT

GJENNOMGANG AV INVEN2

20. DESEMBER 2019

Dette tilbudet inneholder metodebeskrivelser og konfidensiell informasjon som utelukkende er ment til bruk for presentasjon av tilbudet. Beskrivelsene er BDO AS eller BDO Advokater AS sin eiendom, og skal ikke overleveres til andre eller benyttes på noen måte uten vårt skriftlige samtykke.

INNHOLD

1 OPPSUMMERING 3

2 INNLEDNING OG METODE 5

2.1 OM OPPDRAGET 5

2.2 KORT OM INVEN2 5

2.3 METODISK TILNÆRMING 6

3 VURDERING AV PROSESSEN FRA IDE TIL KOMMERSIALISERING 8

3.1 MOTTAK, VERIFISERING OG KOMMERSIELL UTNYTTING AV IDEER 8

3.2 ROLLE OG OPPGAVER FOR Å BYGGE INNOVASJONSKULTUR 9

3.3 TILTAK FOR IDENTIFISERING AV IDEER 11

3.4 TILTAK FOR Å MODNE IDEER FOR ET KOMMERSIALISERINGSLØP 12

3.5 GEVINSTHØSTING, INVESTERINGSSTRATEGI OG VIDEREUTVIKLING AV OPPSTARTSSELSKAPER 14

3.6 SELVFINANSIERING 16

3.7 OPPSUMMERING 17

4 FREMTIDIG ORGANISERING 18

4.1 VIDEREFØRE DAGENS ORGANISERING OG FORRETNINGSMODELL 18

4.2 LEGGE TTO-FUNKSJONEN TILBAKE TIL INSTITUSJONENE 19

4.3 FRISTILLE INVEN2 TIL Å FOKUSERE PÅ OMRÅDER DE KAN BEST 19

4.4 OPPSUMMERING 20

5 ROLLE KNYTTET TIL OPPDRAGSFORSKNING 22

5.1 OMFANG OG RESSURSBRUK 22

5.2 ØKONOMI 23

6 VILKÅR FOR BRUK AV EGENREGI 24

6.1 BAKGRUNN 24

6.2 VURDERING AV EGENREGI 24

6.3 VÅR VURDERING 26

1 OPPSUMMERING

Inven2 AS (Inven2) er en av Norges største aktør innen kommersialisering av forskning og eies 50 % av Universitetet i Oslo (UiO) og 50 % av Oslo universitetssykehus (OUS). Selskapet ble etablert i 2010 gjennom en sammenslåing av Medinnova og Birkeland Innovasjon.

Inven2s formål er å være eiernes foretrukne samarbeidspartner og eneste aktør for kommersialisering av innovasjoner og kommersialiserbare arbeids- og forskningsresultater fremkommet ved UiO, OUS og andre helseforetak i Helse Sør-Øst HF.

Selskapet skal videre bistå og bidra til eiernes innovasjonsarbeid og kunnskapsoverføring fra eierinstitusjonene til samfunnet. Selskapet skal drives etter forretningsmessige prinsipper, men slik at overskudd skal forbli i selskapet og benyttes til å fremme selskapets formål.

På denne bakgrunn er BDO bedt om å gjøre en gjennomgang av Inven2 for å besvare fire spørsmålsstillinger:

1. Er Inven2 et hensiktsmessig verktøy for kommersialisering av forskning i regi av UiO og OUS?
2. Hva er alternativer til dagens organisering av Inven2, gitt at virksomheten skal være selvfinansierende etter forretningsmessige prinsipper?
3. Hva er omfanget, ressursbruk og økonomi knyttet til Inven2s kliniske studier?
4. Oppfyller tjenestekjøpsavtalen mellom UiO og Inven2 vilkårene for egenregi etter statsstøtteregelverket?

For å besvare dette, har vi innhentet fakta om Inven2s virksomhet i forløpet fra ide til kommersialisering med fokus på arbeidsoppgaver, arbeidsflyt, kompetanse, ressursinnsats og finansiering. Videre har vi innhentet fakta rundt tjenestekjøpsavtalen mellom UiO og Inven2 og avtale om kliniske studier mellom OUS og Inven2. Til sist har vi beskrevet og evaluert alternativer til dagens organisering av TTO-virksomheten.

Arbeidet er gjennomført høsten 2019. Som en sentral del av arbeidet, har vi intervjuet nøkkelpersoner i Inven2, UiO og OUS. Videre har vi mottatt skriftlig dokumentasjon og gjennomført egne analyser. Med bakgrunn i gjennomført arbeid, har vi funnet at:

1. Inven2 er et hensiktsmessig verktøy for deler av eiernes målsettinger. Det fremkommer at selskapet oppleves som viktig for å forenkle prosessen for å avlevere DOFIer for førstegangsinnovatører, og selskapet oppleves som gode i tidligfase, patentering og lisensiering. Samtidig er ikke selskapet gode nok på utvikling av ideer på fagområder utenfor det som oppleves som selskapets kjernekompetanse, forretningsutvikling og kommersialisering gjennom selskapsetableringer. På fagfelt der selskapet ikke allerede er godt etablert (Livsvitenskap[1]) med vellykkede prosjekter, oppleves også bidraget til innovasjonskulturen som begrenset, selv om tilgjengelighet og tilstedeværelse fremheves som verdifullt. Dagens finansieringsmodell og praktisering av tredelingsmodellen bidrar til mistillit mellom selskap og etablerte Innovatører som er ødeleggende for selskapets rykte og rennomme, og som gjennom dette kan bidra til å begrense utviklingen av innovasjonskulturen på UiO og OUS.

2. Vi har videre redegjort for to alternative tilnærminger til en fremtidig organisering sammenholdt med dagens Inven2. Insourcing av TTO funksjonen innebærer at TTO-aktiviteter tilbakeføres og underlegges UiO og OUS. Dette vil innebære en oppsplitting av innovasjonsmiljø og sektorkompetanse, behov for å bygge opp nye miljøer med tilhørende skalaulemper. Motsatt har vi belyst et alternativ der Inven2 tillates å fokusere på Livsvitenskap, der selskapet oppleves å være best, har de flest prosjekter og de beste resultatene, samtidig som øvrige fagområder betjenes av UiO innenfor egen organisasjon. Alternativet innebærer at Inven2 fristilles til å fokusere på et område som gir de beste forutsetninger for å lykkes med selvfinansiering etter forretningsmessige prinsipper, samtidig som mindre kommersielle fagmiljøer på UiO kan støttes uten dette kravet.

[1] Livsvitenskap inkluderer; biotech, diagnostikk, legemidler, forskningsreagenser

3. Kontraktsinngåelse for kliniske studier inkl. fondsforvaltning har vært en sentral del av finansieringen til Inven2 gjennom å levere stabile bidrag til selskapets lønnsomhet, frem til og med 2018. Siden 2014 har denne kombinerte aktiviteten bidratt med en akkumulert EBITDA på 31,8 mill. kroner, og har med utgjort et betydelig finansielt bidrag til Inven2s virksomhet.

4. Gitt mottatt informasjon, er det vår vurdering at Inven2 i hovedsak jobber med kommersialisering på vegne av OUS og UiO. Hvis dette er tilfellet, antar vi at OUS og UiO vil kunne tildele kontrakter til Inven2 uten kunngjøring og anbudskonkurranse i medhold av unntaket for utvidet egenregi. Dette gjelder alle typer tjenester, ikke kun de som er nedfelt i tjenestekjøpsavtalene. Kriteriet er at den samlede omsetningen i Inven2 som kommer fra aktiviteter knyttet til eierne må være over 80 %. Vi har ikke hatt tilstrekkelig med informasjon og dokumentasjon til å kunne analysere alle inntektskildene i Inven2 mot de ovennevnte grensene for hva som anses som økonomisk aktivitet i et marked og hva som er innenfor egenregiunntaket.

På denne bakgrunn anbefaler vi at eierne vurderer å:

a) Spisse selskapets formål og målsetting til å videreutvikle de områder hvor de har lykkes og oppleves å være en sentral bidragsyter i kommersialisering og verdiskapning.

b) Frita selskapet for plikten til å følge opp alle DOFIer, men gi dem anledning til å forfølge de som er mest lovende ut fra selskapets kompetanse, målsetting og strategi, herunder passer inn i prosjektporteføljen i forhold til lønnsomhet og inntjening.

c) Ta bort klausul om krav om bruk at Inven2 i ansattekontrakter for å fristille erfarne innovatører, men samtidig opprettholde et lett tilgjengelig tilbud for nye forskere.

d) Vurdere dagens praktisering av tredelingsmodellen, spesielt i forhold til kommersialiseringsprosesser med selskapsetablering.

e) Vurdere ny ordning for stimulering av innovasjonskulturen på UiO og OUS utover Inven2s kjernekompetanse, da dette trenger finansiell støtte og ikke er forenbart med forretningsmessige prinsipper og selvfinansiering.

f) Nærmere spesifisere og følge opp forventninger til leveranser på tjenesteavtalen med UiO.

g) Vurdere en fremtidig organisering der Inven2 fristilles til å fokusere på Livsvitenskap, og hvor TTO-ansvaret for øvrige fagområder på UiO håndteres internt av UiO (Insources), for større fokus på kommersialisering og selvfinansiering på den ene siden og mer fokus på samfunnsoppdraget om å «ta kunnskapen i bruk» på den andre siden, herunder vurdere konsekvenser for finansiering en av selskapet ved en slik modell (tjenestekjøpsavtale og kliniske studier)

h) Vurdere å gjennomføre en nærmere juridisk gjennomgang for endelig konklusjon på etterlevelse av egenregiunntakt.

2 INNLEDNING OG METODE

2.1 OM OPPDRAGET

Inven2 AS (Inven2) er en av Norges største aktører innen kommersialisering av forskning og eies 50 % av Universitetet i Oslo (UiO) og 50 % av Oslo universitetssykehus (OUS). Selskapet ble etablert i 2010 gjennom en sammenslåing av Medinnova og Birkeland Innovasjon.

Inven2s formål er å være eiernes foretrukne samarbeidspartner og eneste aktør for kommersialisering av innovasjoner og kommersialiserbare arbeids- og forskningsresultater fremkommet ved UiO, OUS og andre helseforetak i Helse Sør-Øst HF.

Selskapet skal videre bistå og bidra til eiernes innovasjonsarbeid og kunnskapsoverføring fra eierinstitusjonene til samfunnet. Selskapet skal drives etter forretningsmessige prinsipper, men slik at overskudd skal forbli i selskapet og benyttes til å fremme selskapets formål.

På denne bakgrunn har målsettingen med dette prosjektet har vært å besvare fire spørsmålsstillinger:

1. Er Inven2 et hensiktsmessig verktøy for kommersialisering av forskning i regi av UiO og OUS?
2. Oppfyller tjenestekjøpsavtalen mellom UiO og Inven2 vilkårene for egenregi etter statsstøtteregelverket?
3. Hva er omfanget, ressursbruk og økonomi knyttet til Inven2s kliniske studier?
4. Hva er alternativer til dagens organisering av Inven2, gitt at virksomheten skal være selvfinansierende etter forretningsmessige prinsipper?

Prosjektets mandat har vært å gjennomgå Inven2s virksomhet i forløpet fra ide til kommersialisering med fokus på arbeidsoppgaver og arbeidsflyt, kompetanse og ressursinnsats, samt finansiering av selskapet i prosessen fra idé til kommersialisering, for å vurdere;

- Rolle og oppgaver for å bygge innovasjonskultur
- Eksisterende tiltak for identifisering av ideer
- Eksisterende tiltak som kan bidra til å gjøre ideer modne for et kommersialiseringsløp
- Mottak og verifisering av ideer og fasen for kommersiell utnytting (lisensiering og selskapsetablering)
- Gevinsthøstingsfasen, med investeringsstrategi og videreutvikling av oppstartsselskaper

For å besvare dette har prosjektet gjennomgått tilgjengelig dokumentasjon og intervjuet sentrale nøkkelpersoner i Inven2, UiO og OUS.

BDO finner det riktig å presisere at vi ikke kan påta oss ansvar for fullstendigheten eller riktigheten i det grunnlagsmaterialet som er utgangspunktet for våre vurderinger og analyser. Dersom vi mottar uriktig eller ufullstendige opplysninger, vil vi ikke ha anledning til å avdekke dette utover overordnede rimelighetsvurderinger.

2.2 KORT OM INVEN2

Selskapets formål er beskrevet i vedtektene som; «Selskapets skal være eiernes foretrukne samarbeidspartner og eneste aktør for kommersialisering av innovasjoner og kommersialiserbare arbeids- og forskningsresultater fremkommet ved Universitetet i Oslo, Oslo universitetssykehus og andre helseforetak i Helse Sør-Øst HF, og skal bistå og bidra til eiernes innovasjonsarbeid og kunnskapsoverføring fra eierinstitusjonene til samfunnet. Selskapet skal forvalte og foredle eiernes rettigheter til arbeids- og forskningsresultater, kan forvalte forskningsfond, samt bistå ved forhandling og inngåelse av samarbeidsavtaler om forskning med industrielle aktører. Selskapet vil i enkelttilfeller kunne eie rettigheter overdratt av Universitetet i Oslo eller Oslo universitetssykehus HF eller andre parter».[2]

[2] Kilde: Vedtekter 2010

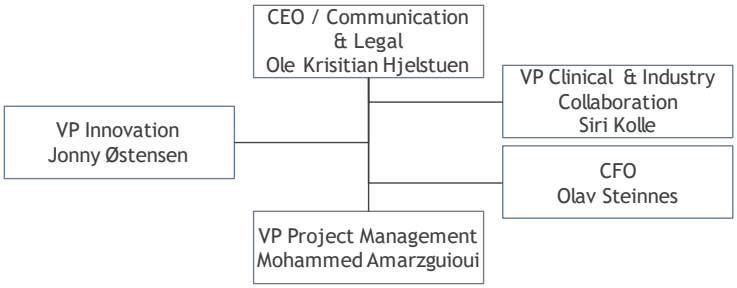
Selskapet skal i henhold til vedtektene drives etter forretningsmessige prinsipper, men slik at selskapet ikke utdeler utbytte. Selskapets overskudd skal forbli i selskapet og benyttes til å fremme selskapets formål.

Det er etablerte egne forvaltningsavtaler mellom Inven2 og eierne som regulerer Inven2s rolle og oppgaver overfor disse. I tillegg har UiO etablert en egen avtale om kjøp av tjenester fra selskapet (tjenestekjøpsavtalen) som følge av fondsforvaltningen i Inven2 på vegne av OUS, slik at det ble balanse i støtten fra eierne[3] .

Inven2 beskriver sin ambisjon som å bygge nytt næringsliv basert på grensesprengende forskning og teknologi fra Universitetet i Oslo, Oslo universitetssykehus og Helse Sør-Øst RHF. Selskapet beskriver sin oppgave til å være å:[4]

- Kommersialisering av innovasjoner fra Universitetet i Oslo, Oslo universitetssykehus og Helse Sør-Øst.
- Administrering og oppfølging av kliniske studier

Selskapet har til sammen 34 stillinger hvorav 32 fast ansatte fordelt på CEO/Communication (4), Clinical & Industry Collaboration (8), CFO (4) og Innovasjon og Project Management (18) som vist nedenfor.



Figur 1: Organisering av Inven2. Kilde Inven2, BDO analyse

Selskapets formalkompetanse har en betydelig overvekt innen livsvitenskap og forskning innen dette fagfeltet. I tillegg har selskapet ansatte med erfaring fra oppstartsselskaper. Flere ansatte har bakgrunn fra FoU-sektoren og en del har erfaring fra farmasøytisk industri.

2.3 METODISK TILNÆRMING

For belyse prosjektets mandat, har vi i all hovedsak valgt et kvalitativt studiedesign. Denne metodiske innfallsvinkelen gjør at vi kan beskrive og analysere komplekse fenomener som vanskelig lar seg generalisere. Vi har kombinert litteraturstudier, dokumentanalyser, intervjuer og egne analyser. Litteraturstudier har vært viktig i den første fasen av prosjektet for å skaffe oversikt over eksisterende kunnskap om området. Vi har tatt utgangspunkt i offentlig tilgjengelige rapporter og utredninger, hvor blant Insentiver for kommersialisering av forskning har vært sentral (Menon Economics, 2018). Dokumentstudier skiller seg fra litteraturstudier gjennom objektspesifikk informasjon heller enn generell informasjon og på feltet. I våre dokumentstudier har vi tatt utgangspunkt i rapporter og dokumenter som beskriver norske TTOers arbeider og mottatt dokumentasjon fra selskapet. I gjennomføringen av intervjuene har vi benyttet en semistrukturert modell hvor tema og enkelte spørsmål har vært fastlagt, men hvor det har vært åpent for oppfølgingsspørsmål innenfor temaområder som enten intervjuobjektene eller vi har ønsket å komme nærmere inn på. For dette formål, ble det utarbeidet en intervjuguide med lik tematisk inndeling i forkant av intervjuene. På den måten har svarene fra deltagerne kunnet sammenlignes og analyseres i etterkant. Vi har igjennom prosjektet intervjuet

[3] Kilde AL §9.1

[4] Kilde: www.inven2.no

20 representanter med tilknytning til UiO og OUS. Intervjuobjektene er nominert av oppdragsgiver for å gi et bredt spekter innen fagfelt og interesseområder.

Gjennomgangen er i all hovedsak knyttet til å avdekke forhold som er sentrale for å realisere eiernes formål med virksomheten fremover. I denne sammenheng er den kvalitative delen av studien den viktigste og konklusjoner er derfor basert på en kvalitativ samlet vurdering av de funn som gjort i prosjektet. Hvorvidt analyser og vurderinger i prosjektet har reliabilitet og validitet, handler om hvorvidt de kildene som er valgt utgjør autentiske, relevante og troverdige kilder om temaet. Videre handler det om at de utdrag og eksempler fra dokumenter og andre kilder som er lagt til det vi presenterer i analysen, utgjør en representativ og riktig forstått del av kildematerialet. Prosjektet lener seg i denne sammenheng på intervjuobjekter utpekt av prosjekteier, og at de representerer sentrale miljøer, ansatte og organisatoriske enheter på UiO og UO. Vi vil likevel være tydelig på at svarene fra de ulike intervjuobjektene kun kan sees i lys av det miljøet eller den organisasjon de representerer. Praktisk betyr dette at en representant fra et fagmiljø med flere medlemmer ikke nødvendigvis kan tolkes som å representere samtlige representanter for fagmiljøet.

Tabellen nedenfor viser spredningen fordelt på tilhørighet blant intervjuobjektene.

UiO : Universitetet i Oslo	Oslo universitetssykehus	inven2
Øyvind Bruland, professor Institutt for klinisk medisin Det medisinske fakultet	Erlend B. Smeland Direktør forskning, innovasjon og utdanning (FIU) Direktørens stab	Ole Kristian Hjelstuen Administrerende direktør Ledelse
Truls Norby, professor Kjemisk institutt Det matematiske-naturvitenskapelige fakultet	Peder Utne Avdelingsleder Administrativ forskningsstøtte Oslo Sykehusservice	Olav Steinnes CFO Ledelse
Palmyre Pierroux, professor Institutt for pedagogikk Det utdanningsvitenskapelige fakultet	Christian Skattum Avdelingsleder Innovasjonsavdelingen FIU, Direktørens stab	Jonny Østensen Vice President Innovation Ledelse
Alexander Refsum Jensenius, førsteamanuensis Institutt for musikkvitenskap Det humanistiske fakultet	Erik Fosse Avdelingsleder Intervensjonssenteret Akuttklinikken	Mohammed Amarzguioui Vice President Project Management Ledelse
Andreas Austeng, professor Institutt for informatikk Det matematiske-naturvitenskapelige fakultet	Ole Jacob Elle Seksjonsleder medisinsk kybernetikk og bildehandling, Intervensjonssenteret Akuttklinikken	
Inger Sandlie, professor Institutt for biovitenskap Det matematiske-naturvitenskapelige fakultet	Kjetil Tasken Avdelingsleder institutt for kreftforskning. Kreftklinikken	
Intervjuobjekt (anonymisert)	Karl-Johan Malmberg Enhetsleder seksjon for kreftimmunologi, institutt for kreftforskning Kreftklinikken	
Intervjuobjekt (anonymisert)	Fridtjof Heyerdahl Luftambulansetjenesten Prehospital klinikk	

Tabell 1 Tilhørighet intervjuobjekter. Kilde UIO,OUS,Inven2

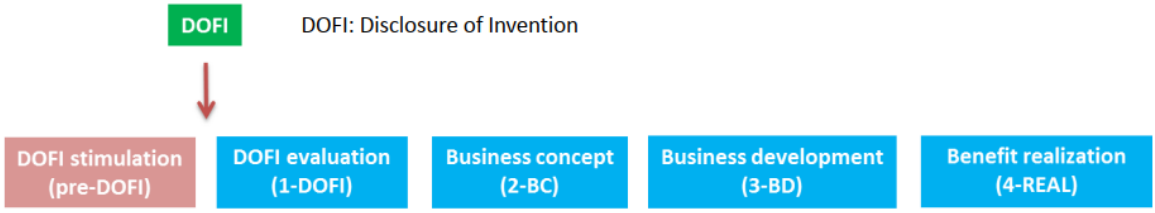
3 VURDERING AV PROSESSEN FRA IDE TIL KOMMERSIALISERING

Vi har idet følgende beskrevet observasjoner og funn fra våre intervjuer og gjennomgang av forelagt dokumentasjon av prosessen fra idé til kommersialisering med fokus på arbeidsoppgaver og arbeidsflyt, kompetanse og ressursinnsats.

3.1 MOTTAK, VERIFISERING OG KOMMERSIELL UTNYTTING AV IDEER

Inven2 har gjennom forvaltningsavtalen enerett på mottak og videreutvikling av ideer og innovasjoner for de ansatte. Dette inkluderer å motta, kvalifisere, verifisere, utvikle og til sist kommersialisere innovasjonene gjennom utlisensiering og/eller selskapsetablering.

Inven2 har en dokumentert innovasjonsprosess (2018) som beskriver de ulike stegene fra ide til kommersialisering, herunder mottak, verifisering og kommersiell utnytting av ideer (lisensiering og selskapsetablering). Metodisk baseres prosessen på prince2. Figuren under viser prosessen for hvordan en ide går fra ide til kommersialisering gjennom selskap eller lisensavtale.



Figur 2:Inven2s kommersialiseringsprosess

Prosessen starter med at forsker innleverer DOFI. Inven2 har da en frist på to måneder for tilbakemelding på vurdering av ideen. Fristen kan ved behov forlenges med to måneder etter avtale med forsker. Det er etablert maler for innlevering av DOFIer på Inven2s hjemmeside. Her gis det anvisninger og krav til innhold for å definere ideen, herunder hva ideen skal benyttes til og mulig nytteverdi.

Inven2 gjør i utgangspunktet verifiseringen av ideer selv, men ekstern kompetanse blir i henhold til selskapet benyttet i flere sammenhenger for å vurdere potensialet, og da gjerne allerede i første fase av kvalifiseringen. Dersom ideen opptas etter evaluering, overtar Inven2 rettigheten for videre utvikling. Motsatt står forskeren fritt til å ta ideen videre på eget initiativ om den avslås.

For ideer som initielt vurderes å være interessante, men ikke moden nok for videre utvikling hos Inven2, gis forsker tilbakemelding om at ideen må videreutvikles eller forskes videre på, før den kan bli til et prosjekt hos Inven2.

Ideer som vurderes modne for videreutvikling etableres som et prosjekt i Inven2. Inven2 bidrar da med prosjektledelse, patentsøknad, lisensiering og evt. oppstart av selskap. Inven2 bidrar med ressurser til selskap i oppstartsfasen inntil ekstern kapitaltilførsel, primært knyttet til administrative funksjoner, ledelse av prosjektfinansiering, herunder søknad om forskningsmidler, investorkontakt og evt. innhenting av kapital.

Inven2 godtgjøres for sitt bidrag ved kommersialisering gjennom tredelingsmodellen. Modellen innebærer at nettoverdier fordele mellom Inven2, institusjonene og forsker med 1/3 hver. Nettoverdier fremkommer som Brutto verdier minus kostnader som Inven2 har hatt knyttet til prosjektet.

Gjennom intervjuer fremkommer det at Inven2 oppleves som ryddige i forhold til prosess, formaliteter og eksempelvis overholdelse av tidsfrister for tilbakemelding på DOFier. Selskapet oppleves videre som service innstilte, positive og tilgjengelige.

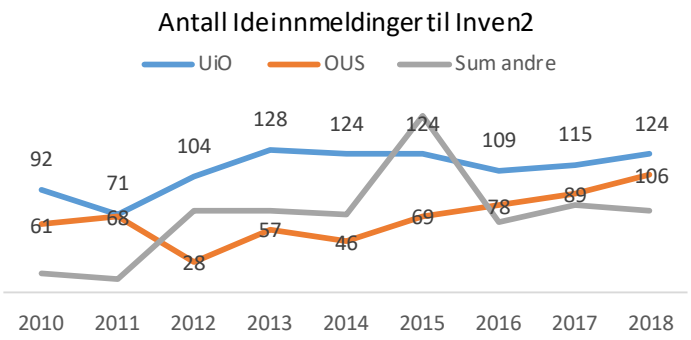
3.1.1 Vurdering

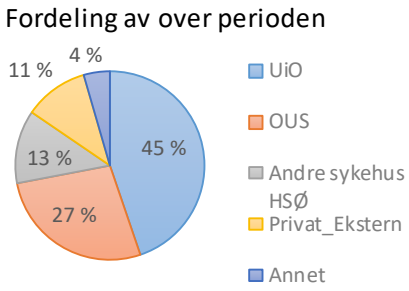
Det er ut fra dette vår overordnede vurdering at Inven2 har etablert en strukturert innovasjonsprosess for bearbeiding og utvikling av ideer til kommersialisering. Vi har da ikke gjort noen vurdering av hvorvidt implementeringen er effektiv eller ikke.

3.2 ROLLE OG OPPGAVER FOR Å BYGGE INNOVASJONSKULTUR

Det fremgår av forvaltningsavtale med UiO at en av målsettingene med etableringen av Inven2, var å bidra til å styrke UiOs innovasjonskultur.

Figuren nedenfor viser innmeldte DOFIer til Inven2 siden etableringen i 2010. Antall ideinnmeldinger har i snitt økt med 10 % per år fra 170 innmeldinger i 2010 til 303 innmeldinger i 2018, med en topp i 2015.





Figur 3: Sum Innmeldte DOFIer til Inven2. Kilde Inven2, BDO analyse

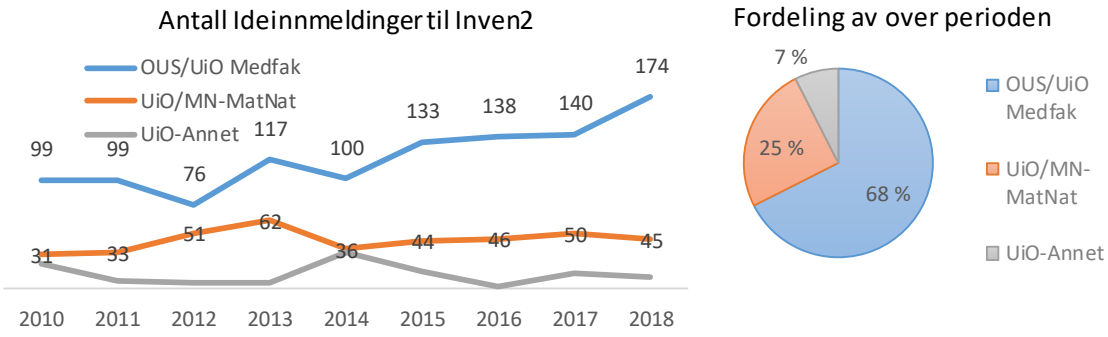
Det fremgår at UiO gjennomgående har hatt flere ideinnmeldinger per år enn OUS med til sammen 45 % av innmeldte DOFIer gjennom perioden mot 27 % fra OUS.

Samtidig er fordelingen mellom fagmiljøene svært ulik, der det medisinske fagmiljøet (OUS, andre sykehus i Helse Sør Øst og Medfak på UiO) står for 61 % av innleverte DOFIer over perioden og Det matematisk-naturvitenskapelige fakultet (MatNat) står for 18 %, til sammen 79 % av sum alle innmeldte DOFIer.

Av UiOs samlede innmeldinger over perioden utgjør Institutt for klinisk medisin 32 % og hele 67% av alle innmeldinger fra Medfak.

Det er ikke gjort noen vurdering av hvorvidt innmeldte ideer fra fagmiljø tett mot sykehuset kommer fra UiO eller OUS. Av de resterende 21 % utgjør Privat/Eksterne 11 % og andre fagmiljø 10 %.

Ser vi kun på DOFIer fra UiO og OUS, ref. figuren nedenfor, har det livsvitenskaplige miljøet (OUS og UiO Medfak) stått for 68 % av innmeldte DOFIer (hvorav OUS 56 % og UiO - Medfak 44 %), mens MatNat har stått for 25% av samlet antall innmeldinger, 93% tilsammen. MatNats andel utgjør 77% av alle innmeldte DOFIer fra UiO utenom Medfak. Kun 7% av ideinnmeldingene stammer fra andre miljøer (11 stk. i 2018).



Figur 4: Innmeldte DOFIer fra UiO og OUS til Inven2. Kilde Inven2, BDO analyse

Bildet av at enkelte fagmiljøer og enkeltpersoner står for de viktigste innovasjonsbidragene/prosjektene fra institusjonene, og de økonomisk mest vellykkede innovasjonene kommer fra definert miljøer på UiO og OUS, understrekes gjennom intervjuene. Livsvitenskap fremstår som fagfeltet med størst aktivitet og der man har de største suksessene. Dersom vi inkluderer «Andre sykehus i HSØ» øker andelen fra det livsvitenskap fra 68 % til 72 %.

Det fremkommer videre en generell oppfatning av at Inven2 i begrenset grad bidrar til å stimulere til, eller bygge innovasjonskulturen generelt i institusjonene. De oppleves som lite synlige eller ikke tilstedeværende i flere av fagmiljøene, herunder at oppfølging av forskere er svært begrenset. Utenom konkrete prosjekter, oppleves det at selskapet har en lav profil ut mot fagmiljøene. Unntaket er intervjuobjekter fra de medisinske miljøene som opplever at de har en tett og god dialog med Inven2.

Selskapet beskriver på sin side at de har jevnlig kontakt med fakultetsledere og administrasjonen på UiO og OUS for å diskutere innovasjon og motivere til ideskapning. Det fremkommer at ikke alle fagmiljøene ser den samme verdien av å bruke tid på dette, og at dialogen med det Medfak og MatNat oppleves av selskapet å være den mest fruktbare. Eksempelvis har selskapet gjennom 2019 hatt dialog med fakultetsledelsen på MatNat for søke å imøtegå den fallende trenden på innleverte DOFIer herfra.

Samtidig, opplever ikke selskapet at bidrag til innovasjonskulturen er en sentral del av deres oppdrag, da de mener dette ansvaret skal og bør ligge til institusjonen selv. Inven2 har derfor heller ikke arbeidet strategisk mot fakulteter og ledelse for å utvikle innovasjonskultur.

Samtidig er Inven2 godt synlig i sosiale medier, eksempelvis Twitter. Videre har selskapet tatt initiativ som Ideprisen, Inven2pitch og Inven2Start, som alle er aktiviteter som bidrar til å synliggjøre innovasjon og innbringe tidligfasemidler til forretningsideer.

3.2.1 Vurdering

I sum har antall innmeldte DOFIer til Inven2 vært jevnt stigende siden etableringen i 2010. Veksten kommer imidlertid fra det medisinske fagmiljøet på OUS, UiO og sykehusene. Øvrige fagmiljø på UiO har ligget tilnærmet på samme antall gjennom perioden og svakt fallende for miljøene utenom MatNat. Samtidig er andelen knyttet til helse, og da i særdeleshet legemiddelrelaterte oppfinnelser svært fremtredende, med unntak av oppfinnelser fra Institutt for informatikk.

Med grunnlag i innmeldte DOFIer, informasjon fra intervjuobjektene og det at selskapet ikke vurderer å bygge innovasjonskultur som en prioritert oppgave, har vi ikke funnet at Inven2 bidrar

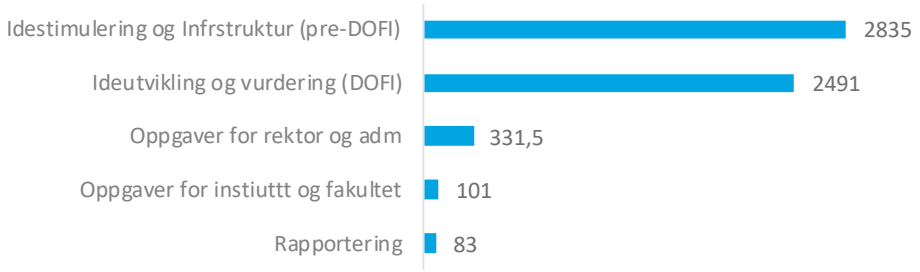
til en generell styrking av innovasjonskulturen i UiO og OUS. I sum kan snarere funnene indikere at vellykkede innovasjoner gjerne etterfølges av nye vellykkede prosjekter, litt uavhengig av hvilken innsats som legges til grunn fra Inven2.

Mangel på konkrete tiltak for å styrke kulturen styrker oppfatningen av at Inven2 ikke bidrar til å styrke innovasjonskulturen på generelt grunnlag. Eksempler på slike tiltak fra NTNU TTO inkluderer:

- Etablerte KAM-roller mot alle institutter og fagmiljøer
- Fasilitering av seminarer, workshops og liggende aktiviteter for å fremme entreprenørskap og idestimulering løpende mot alle fakulteter
- Årlig seminar for alle nøkkelpersoner i fakultetene, instituttledelsen og andre viktige personer fra sykehuset og universitetet, samt innovatører blant ansatte for å fremme innovasjon og synliggjøre resultater
- Regelmessig dialog med fakultetene og instituttledelsen for å fremme innovasjonskultur

3.3 TILTAK FOR IDENTIFISERING AV IDEER

Inven2 brukte i henhold til tjenesteavtalen med UiO, 2835 timer i 2018 på idefangst og idestimmulering som vist i figuren nedenfor.



Figur 5: Fordeling av timer i tjenesteavtalen (2018). Kilde UiO, BDO analyse

Tjenesteavtalen er med dette et sentralt tiltak for identifisering av ideer. Videre utgjør muligheten for innlevering av DOFIer på Inven2s hjemmeside et annet tiltak som forenkler prosessen fra ide til handling for forskere og studenter. Gjennom intervjuer, fremkommer det videre at Inven2 oppleves som service orientert, tilgjengelige og hyggelige, og at dette bidrar til en opplevelse av at det er enkelt å levere DOFIer.

Generelt oppleves Inven2s tilstedeværelse å være viktig for å gjøre innlevering av ideer effektivt. Utover dette, har vi ikke identifisert andre særskilte tiltak fra Inven2 for å identifisere ideer i institusjonene.

Gjennom intervjuer, fremkommer det også at selskapet heller ikke mener at dette er en prioritert oppgave fra deres side, siden det ligger i avtalen med de ansatte at alle ideer skal leveres Inven2.

Samtidig problematiserer flere av intervjuobjektene prosessen med innlevering av DOFIer i alle sammenhenger som første kontakt med Inven2 og skritt i retning av en innovasjon. Det hevdes at prosessen kan virke begrensende i enkelte sammenhenger, eksempelvis der forskeren i første omgang er søkende i forhold til hva som kan være alternative veier for en ide.

3.3.1 Vurdering

Vår gjennomgang har identifisert et begrenset antall tiltak for identifisering av ideer fra Inven2. Vi finner heller ikke at selskapet bruker, eller opplever å forventes å bruke, større ressurser på dette, utover det som ligger i tjenesteavtalen mellom UiO og selskapet. Det rapporteres ikke

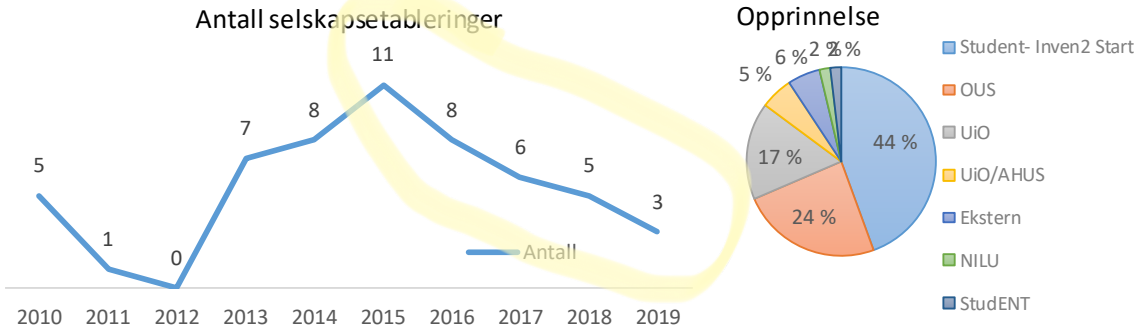
mer detaljerte aktiviteter knyttet til disse timene, og den faktiske anvendelsen har derfor ikke kunnet vurderes.

Det er imidlertid en klar oppfatning blant intervjuobjektene at Inven2s eksistens og tilstedeværelse er viktig for innovasjonsmiljøet gjennom å forenkle prosessen for å avlevere DOFIer. Samtidig oppleves kravet om innlevering av DOFIer som ikke optimalt.

3.4 TILTAK FOR Å MODNE IDEER FOR ET KOMMERSIALISERINGSLØP

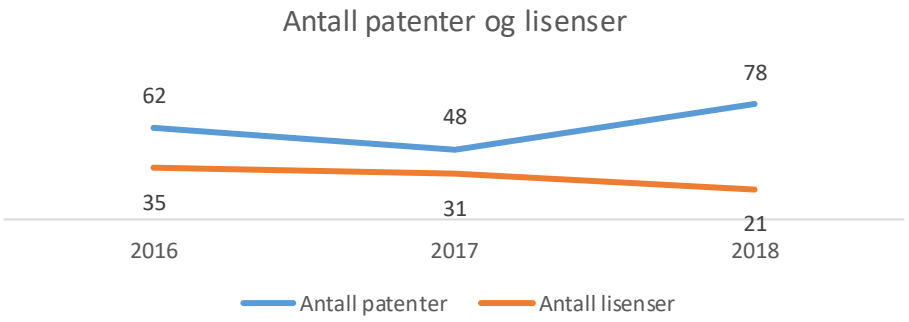
Kommersialisering materialiseres i praksis gjennom to løp, enten gjennom patentering og utlisensiering, eller gjennom etablering av et startup selskap. Modning av ideer for et kommersialiseringsløp inkluderer alle aktiviteter fra ideen opptas som prosjekt i Inven2 etter en positiv verifiseringsprosess til det er kommersialisert eller terminert.

Figuren nedenfor viser antall selskapsetableringer siden etableringen av Inven2. Som det fremgår har antallet vært synkende etter toppen i 2015. Totalt er det etablert 54 selskaper gjennom perioden hvorav 12 stk. (24 %) har sin opprinnelse fra OUS og 9 stk. (17 %) fra UiO. Studenter står bak 24 stk. (44 %).



Figur 6: Antall selskapsetableringer med opprinnelse. Kilde Inven2, BDO analyse

Som det fremgår har antallet selskapsetableringer i regi av Inven2 være fallende siden toppen i 2011, mens antallet patenter og lisenser ha vært relativt stabilt siste tre år som vist i figuren nedenfor.



Figur 7: patenter og lisenser. Kilde Inven2, BDO analyse

Overordnet opplever intervjuobjektene at Inven2 er gode på tidligfase aktiviteter som evaluering, verifisering, patentering og lisensiering.

Gjennom intervjuene er det problematisert rundt prosessen for ideer som vurderes av Inven2 å ikke være kommet langt nok for videreutvikling. Dette kommuniseres da normalt til forskeren med en kommentar om at det må legges ned ytterligere arbeid og innsats fra forskeren før man evt. vil gå videre med ideen. Ideen må «produktifiseres» i større grad. For mange oppleves dette som lite tilfredsstillende, siden det ikke oppleves som noe man ønsker å prioritere tiden sin til. Videre oppleves det som at ideen fanges i et system, siden Inven2 beholder retten på DOFIen, uten at de oppleves å være forpliktet til å bistå/veilede forskeren videre. Ideen blir «liggende i skuffen», dersom den ikke avvises. Hovedårsaken til dette oppleves å ligge i kravet om at alle ideer skal inn til og eies av Inven2.

Videre blir det problematisert rundt at kravet om innmelding generer et stort antall DOFIer som enten er umodne, eller i praksis ikke er levedyktige. Alle DOFIer har krav på vurdering og verifisering i forhold til potensial, som igjen innebærer bruk av begrenset kapasitet og ressurser også på ideer uten livets rett som kunne og burde vært behandlet enklere. En kommentar til dette har vært at Inven2 bør begrense omfanget DOIFer som de håndterer gjennom å være tøffere i den innledende fasen, herunder avvise DOFIer de ikke tror på og frasi seg rettigheten. Inven2 bør heller ta en sterkere rolle på noen enkelte prosjekter for å få dem avklart, heller enn at alle ideer skal behandles likt.

Videre uttrykker flere av intervjuobjektene at de opplever at Inven2 gjennom forvaltningsavtalen krever å bidra prosesser der det etableres selskaper, uten at de oppfattes å levere like stor verdi i alle sammenhenger. Flere opplever at Inven2 holder på prosjekter og selskaper i forretningsutviklingsfasen, uten å bidra med relevant kompetanse som bidrar til verdiskapning, men likevel får dekning av egne timer gjennom prosjektfinansieringen.

Ved tilfeller har oppfinner unngått forretningsutvikling og kommersialisering gjennom Inven2, fordi man ikke har sett relevans og nytte av å bruke Inven2 basert på tidligere erfaring. I disse tilfellene er det en oppfatning av at oppfinner bør stå fritt til å kunne benytte andre miljø for å ta prosjekter videre.

Konkret oppleves Inven2 å være sterke og verdiskapende innenfor legemiddelrelaterte oppfinnelser, der de også har de fleste vellykkede prosjektene. På den andre siden oppleves selskapet å ha mindre kompetanse på forretningsutvikling og forståelse for øvrige fagområder, som igjen oppleves som en forutsetning for å kunne forberede innovasjoner til et kommersialiseringsløp.

3.4.1 Vurdering

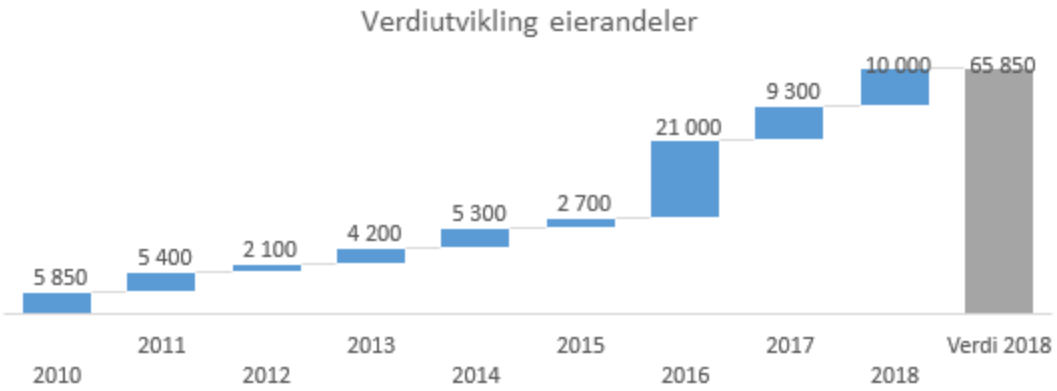
Vår gjennomgang har vist at Inven2 har sine klare styrker og svakheter, der forskernes interesser ikke ivaretas etter forventinger i alle faser av innovasjonsprosessen og at Inven2's styrke ligger i patentering/utlisensiering. Gjennomgangen indikerer at Inven2 har særlig kompetanse på utvikling av ideer for et kommersialiseringsløp innenfor legemiddelrelaterte oppfinnelser, der også selskapets ansatte har sin kjernekompetanse, selskapet flest aktiviteter, prosesser og vellykkede prosjekter. Samtidig er det vår vurdering at krav om involvering og bidrag innenfor fagfelt de ikke oppleves som kompetente på, bidrar til mistillit, dårlig rykte og rennommé blant forskere og innovatører. Et sentralt spørsmål i denne sammenheng, er hvorvidt Inven2s eksklusivitet på idetilfang er nødvendig, eller om en fristilling vil kunne stimulere til at flere ideer blir videre forfulgt og/eller forkastet på et tidligere tidspunkt. Inven2 skal i dag ivareta et svært mangeartet fagmiljø. Det er i denne sammenheng vanskelig å se hvordan Inven2 realistisk skal kunne dekke de spesifikke behovene og forventningen til et så multidisiplinært fagmiljøet som institusjonene representerer, med sterke personligheter og svært ulike behov der:

1. Noen vil være med gjennom hele prosessen med finansielt motiv.
2. Noen vil bidra faglig for å sette kunnskapen i bruk.
3. Noen vil utvide cv og bygge akademisk karriere.

Vurderinger omkring kommersialiseringspotensialet er i seg selv krevende for ideer som kommer fra spesialiserte fagfelt. Det vil i praksis være svært vanskelig for Inven2 å ha interne ressurser og nettverk som innehar bransjekompetanse som dekker alle fagfeltene til institusjonene. For å gjøre gode vurderinger og ikke minst se nye markeder for oppfinnelser, kan større bruk av ekstern kompetanse vurderes for å bedre vurderingen av DOFIer og forskerens opplevelse av å møte spisset fagkompetanse.

3.5 GEVINSTHØSTING, INVESTERINGSSTRATEGI OG VIDEREUTVIKLING AV OPPSTARTSSELSKAPER

Inven2 hadde ved utgangen av 2018 eierandeler i 44 oppstartselskaper med en akkumulert verdi av 69 mill. kroner som vist i figuren nedenfor. Det største verdien i selskapsporteføljen utgjøres i hovedsak av selskaper som ble overført til Inven2 ved etableringen. Siden 2016 har antallet selskapsetableringer vært lav sammenlignet med tidligere år.



Figur 8 Verdiutvikling eierandeler i oppstartsselskaper: Kilde Inven2, BDO analyse

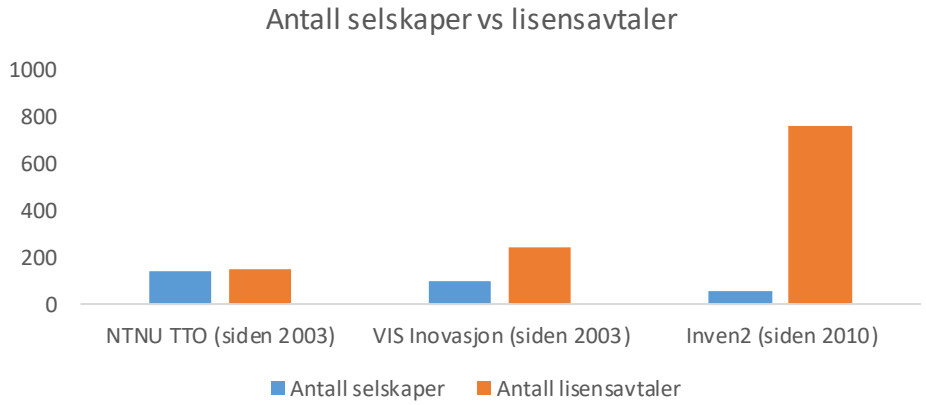
Inven2 har i henhold til representanter for selskapet ingen definert investerings-, gevinsthøstings-, eller exit strategi. Det fremkommer av representanter for selskapet at selskapsetableringer ikke er en prioritert oppgave i seg selv for Inven2. Eierposisjon og utviklingsansvar i oppstartsselskaper er ressurskrevende (grovt estimert 800 timer), før selskapet har fått på plass management og startkapital for videre utvikling. Dette står litt i motsetning til styrets konklusjon om at Inven2 bør ta større økonomisk risiko og øke sine investeringer i tidligfaseselskaper for potensielt få en større gevinst frem i tid.[5]

Exit gjøres i henhold til selskapet etter løpende vurderinger og ved behov for likvider til drift og finansiering. Til sammen er det realisert gevinster ved aksjesalg på 45 mill. kroner siden 2013 hvorav halvparten i 2019 (per 30.09.19) som vist i figuren nedenfor. Inven2 har i større grad hatt fokus på og lykkes med lisensiering av spesielt patenter innen livsvitenskap. Inntekter fra lisenser har vært fallende siden toppen i 2015 ettersom lisenser som har løpt ut.

Figur 9: Fordeling av aksjesalgsgevinst og lisensinntekter. Kilde Inven2, BDO analyse

[5] Styremøte sak7/m3/2018

Fokus på patenter og lisensiering fremkommer også relativt tydelig i forhold til sammenlignbare TTOer, Som det fremgår av figuren nedenfor har Inven2 realisert relativt mange flere lisensavtaler siden oppstart enn både NTNU TTO og VIS Innovasjon siden 2003. Samtidig er antall selskapsetableringer færre. En årsak til flere selskapsetableringer gjennom NTNU TTO er at teknologien er vanskeligere å lisensiere og må videreutvikles mer før den er moden for industrien.



Figur 10: Antall selskapsetableringer og lisensavtaler. Kilde BDO analyse

Samtidig har Inven2 tilgang til et betydelig antall flere forskningsårsverk (7200) mot 1914 for NTNU TTO og Vis Innovasjon 4000, og skulle med det forventningsvis også ha høyere aktivitet.

3.5.1 Vurdering

Vår gjennomgang viser at Inven2 ikke har noen definert investerings-, gevinsthøstings-, eller exit strategi. Vår gjennomgang viser videre at de største verdiene i selskapsporteføljen i hovedsak stammer fra før Inven2 ble opprettet og at tilfanget av nye eierandeler i nye selskaper er begrenset til livsvitenskapselskaper.

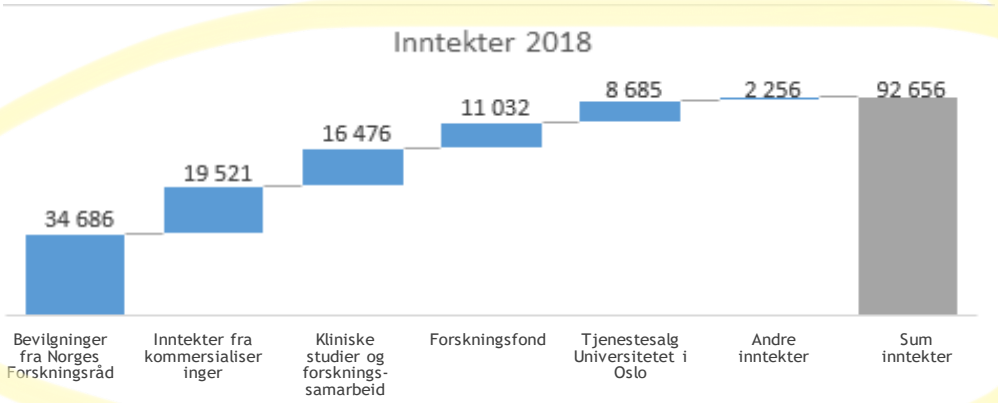
Vurdert ut fra dagens finansieringsmodell er lisensiering rasjonelt fra selskapets side som et risikodempende tiltak. Kommersialisering gjennom lisensiering har en begrenset oppside rent økonomisk, men innebærer også redusert risiko ved at lisenstaker ofte er en etablert aktør som har finansielle midler og erfaring med kommersialisering av liggende oppfinnelser. Videre innebærer lisensiering normalt en signeringsavgift og overfører all teknisk risiko til lisenstaker. Ulempen er at eierandel i et selskap som lykkes normalt innebærer større gevinst enn kun lisensinntekter.

Løpende finansieringsbehov av driften i Inven2 rasjonaliserer redusert risikoeksponering gjennom lisensiering.

Antallet selskapsetableringer er relativt lavt, sett i forhold til andre norske TTOer og bekrefter at Inven2 i mindre grad enn øvrige TTOer fokuserer på selskapsetableringer og videreutvikling av oppstartsselskaper.

3.6 SELVFINANSIERING

Inven2 hadde i 2018 en samlet inntekt på 92,6 mill. kroner som vist i figuren nedenfor mot 86,5 mill. kroner i 2017.



Figur 11: Inntektsfordeling 2018 (tall i 1000). Kilde Inven2, BDO analyse

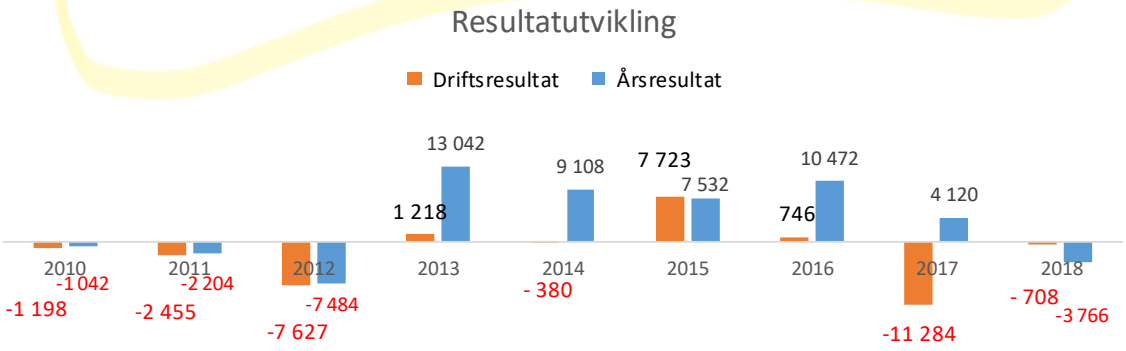
Selskapets hovedinntektskilder var i 2018 bevilgninger fra Norges Forskningsråd, inntekter fra kommersialiseringer (lisenser), honorar for kontraktshåndtering kliniske studier, og inntekter ved forskningsfond (bortfalt 2019) i tillegg til tjenesteavtalen fra UiO.

Inntekter fra kliniske studier inkluderer også tjenestekjøp fra UiO. Tjenestekjøpsavtalen med UiO bidro med 8,7 mill. kroner i 2018. Tjenestekjøpsavtalen har siden 2014 bidratt med 40,5 mill. kroner ekskl. mva.

Inntekter fra kommersialiseringer er blitt redusert betydelig siden oppstarten, blant annet som følge av utløp av lisensinntekter og bortfall av forvaltningsinntekter. Samtidig har selskapet hatt en betydelig økning i kostnader de siste årene knyttet til oppbemanning innen innovasjon.

Som det fremgår av figuren nedenfor, har selskapets driftsresultater variert gjennom årene der positive årsresultat kommer etter bidrag fra netto finansinntekter. Selskapet har siden 2010 hatt et akkumulert negativt driftsresultat på -14,0 mill. kroner som er finansiert gjennom finansinntekter, slik at akkumulert årsresultat utgjør +29,8 mill. kroner.

Fra om med 2019 reduseres selskapets inntekter med 11 mill. kroner knyttet til forskningsfond som i betydelig grad svekker selskapets resultat, alt annet like. For å dekke opp for inntektsfallet, oppgir selskapet salg av eierandeler i oppstartselskaper som en alternativ finansiering selskapet. Gitt dagens aksjeportefølje, beskriver selskapet å ha finansering for drift på dagens nivå de neste 3-4 årene.



Figur 12: Resultatutvikling siden oppstart. Kilde Proff.no, BDO analyse

3.6.1 Vurdering

Inven2s formål om å bidra i tidligfase gjør selvfinansiering utfordrende for selskapet, uten en sikker langsiktig finansieringskilde. Finansering er avgjørende for å kunne satse på høyrisikoprosjekter og realisere målsetting om å sette ikke kommersiell kunnskap i bruk.

Globalt er det en velkjent utfordring blant TTOer at det er vanskelig å gjøre dem selvfinansierende, der kun et fåtall er helt selvfinansierende. Eksempler på slike er KU Leuven i Belgia, Technion (Israel Institute of Technology), Chalmers Tekniska Högskola i Sverige og Columbia University i New York, USA, der finansieringen er basert på gevinster fra aksjesalg og lisensinntekter i hovedsak innen livsvitenskap.[6]

Selvfinansiering og forretningsmessige prinsipper bærer i seg insentiver for å realisere økonomisk attraktive prosjekter heller enn å «ta kunnskapen i bruk», og bidra til innovasjonsutvikling i bredt. Behovet for lønnsomhet gjør at selskapet er avhengig av en balansert portefølje av initiativ og aktiviteter for å redusere risiko og kunne operere under hensiktsmessige finansielle forutsetninger.

Uten direkte økonomiske insentiver, vil bidrag til innovasjonskulturen fort bli en underordnet aktivitet. Det samme vil det å bruke mye ressurser mot miljøer med en i utgangpunktet har en begrenset innovasjonskultur, da det vil være enklere for Inven2 å skape verdier gjennom de miljøene som allerede har en etablert innovasjonskultur og som har levert gode prosjekter over tid.

3.7 OPPSUMMERING

Inven2 er et hensiktsmessig verktøy for deler av eiernes målsettinger. Det fremkommer at selskapet oppleves som viktig for å forenkle prosessen for å avlevere DOFIer for førstegangsinnovatører, og selskapet oppleves som gode i tidligfase (idevurdering, patentering og lisensiering). Samtidig er ikke selskapet gode nok på utvikling av ideer på fagområder utenfor det som oppleves som selskapets kjernekompetanse, forretningsutvikling og kommersialisering gjennom selskapsetableringer. På fagfelt der selskapet ikke allerede er godt etablert (Livsvitenskap) med vellykkede prosjekter, oppleves også bidraget til innovasjonskulturen som begrenset, selv om tilgjengelighet og tilstedeværelse fremheves som verdifullt. Dagens finansieringsmodell og praktisering av tredelingsmodellen skaper gnisninger mellom selskap og etablerte Innovatører som er ødeleggende for selskapets rykte og rennomme, og som gjennom dette kan bidra til å begrense utviklingen av innovasjonskultur på UiO og OUS.

En videreføring av dagens organisering og forretningsmodell vil etter vår vurdering kreve at identifiserte forbedringsområder utbedres. Dette inkluderer å:

- Spisse selskapets formål og målsetting til å videreutvikle de områder hvor de har lykkes og oppleves å være en sentral bidragsyter i kommersialisering og verdiskapning.
- Frita selskapet for plikten til å følge opp alle DOFIer, men gi dem anledning til å forfølge de som er mest lovende ut fra selskapets kompetanse, målsetting og strategi, herunder passer inn i prosjektporteføljen i forhold til lønnsomhet og inntjening.
- Ta bort klausul om krav om bruk at Inven2 i ansattekontrakter for å fristille erfarne innovatører, men samtidig opprettholde et lett tilgjengelig tilbud for nye forskere
- Vurdere dagens praktisering av tredelingsmodellen, spesielt i forhold til kommersialiseringsprosesser med selskapsetablering
- Vurdere ny ordning for stimulering av innovasjonskulturen på UiO og OUS utover Inven2s kjernekompetanse, da dette trenger finansiell støtte og ikke er forenbart med forretningsmessige prinsipper og selvfinansiering
- Nærmere spesifisere og følge opp forventninger til leveranser på tjenesteavtalen med UiO

[6] Kilde. Menon rapport

4 FREMTIDIG ORGANISERING

Siden universitetene fikk retten til å kapitalisere på intellektuell eiendom (IP) utviklet av deres ansatte, er det etablert er åtte TTOer i Norge inklusive Inven2; Vestlandets innvoasjonsselskap AS (VIS) (UiB), Kjeller Innovasjon AS (OsloMet), Norinnova AS (UiT), NTNU Technology transfer AS (NTNU), Sintef TTO AS, Validé AS(UiS) og ARD Innovation AS (NMBU).

Fellesnevneren er at alle er organisert som aksjeselskaper eid av universitetene med beslektede finansieringsmodeller.

NTNU TTO AS er eksempelvis eid av Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet (NTNU) og Helse Midt-Norge RHF. Overordnet er NTNU TTO finansiert ved at 1/3 av inntektene kommer fra tjenestekjøpsavtaler, 1/3 av inntektene er prosjektfinansiering fra forskningsrådet og andre aktører og siste 1/3 er fra aksjesalg og lisensinntekter.

En forskjell er at enkelte av TTOene i tillegg til universitetene har private investorer inne på eiersiden. Eksempelvis har Valide AS (25 ansatte) i tillegg til UiS indirekte inne eiere som Rogaland fylkeskommune, SIVA SF, Equinor AS mfl. Tilsvarende har NorInnova i tillegg til universitetet i Tromsø inne eiere som SIVA, Equinor Energy AS, Troms og Nordkland fylkeskommune, Sparebank 1 Nord-Norge Portefølje AS, Troms kraft as mfl.

Vi har i det følgende beskrevet alternative modeller for fremtidig organisering med utgangspunkt i at Inven2 AS skal være selvfinansierende etter bedriftsøkonomiske prinsipper og at eksisterende avtaler og virksomhet skal videreføres. Sistnevnte innebærer at alternative eierskapsmodeller med private medeiere er utelukket som følge av egenregikriteriet i EØS-regelverket (se kapittel om vilkår for bruk av egenregi).

4.1 VIDEREFØRE DAGENS ORGANISERING OG FORRETNINGSMODELL

Alternativet innebærer at dagens modell videreføres, der all IP-aktivitet for UiO og OUS ivaretas gjennom Inven2 og dagens forretningsmodell opprettholdes.

Figur 13: Dagens organisering. Kilde BDO analyse

Fordeler ved dagens modell:

- Avgrenser eierrisiko gjennom aksjeloven og tilrettelagt for utvidet egenkapitalfinansiering
- Samler fagmiljøene mellom UiO og OUS
- Stordriftsfordeler i ressursbruken på standardiserte prosesser (mottak og verifisering av DOFIer, patentering og lisensiering

Gjennomgang har identifisert flere utfordringer eller ulemper ved dagens organisering av TTO-funksjonen.

Ulemper ved dagens modell:

- Ulike forutsetninger for selvfinansiering av innovasjoner fra de ulike fagmiljøene. Målsetting om selvfinansiering står i utgangspunktet i et motsetningsforhold til å bidra til innovasjonskultur generelt og det å ta kunnskapen i bruk.
- Utfordrende å dekke forventinger til alle fagmiljøer i de ulike fasene av innovasjonsprosessen.
- Eierstyring avgrenset og definert gjennom aksjeloven (gjennom styret og generalforsamling).

4.2 LEGGE TTO-FUNKSJONEN TILBAKE TIL INSTITUSJONENE

Det motsatte alternativet til forbedringer i dagens organisering og forretningsmodell, er å trekke TTO-funksjonen tilbake og legge den inn under institusjonene. Alternativet innebærer at TTO-funksjonen opprettes som en avdeling innenfor UiO og OUS. Innebærer at institusjonene finansierer egen TTO aktivitet over egen bok.

Figur 14: TTO-funksjon insources. Kilde BDO analyse

Fordeler:

- TTO-funksjonen kommer nærmere institusjonene med mulighet for mer direkte kontroll og eierstyring.
- TTO-miljøet sitter nærmere beslutningstakere på UIO og OUS og kan derigjennom enklere influere på prioriteringer som vedrører virksomheten.
- Sterkere fokus på samfunnsnytten og å «ta kunnskapen i bruk» som en integrert del av UiO og OUS.

Ulemper

- Innebære en fragmentering av dagens samlede TTO miljø og institusjonene vil måtte bygge opp egen kompetanse med tilhørende småskalaulemper.
- Risikerer oppsplitting av sektorsamarbeid på overlappende fagområder og potensial for uønsket konkurranse mellom institusjonene.
- Fare for en sterkere akademisk faglig tilnærming uten det nødvendige kommersielle fokuset for å lykkes og herunder svekke muligheten for selvfinansiering.

4.3 FRISTILLE INVEN2 TIL Å FOKUSERE PÅ OMRÅDER DE KAN BEST

Et tredje alternativ er å delvis fristille Inven2 for ansvar og oppgaver, og derigjennom muliggjøre enda sterkere fokus på områder der selskapet er god.

Alternativet innebærer at Inven2 fokuserer all sin kompetanse og ressurser på områder der de i dag oppleves å være sterkest. Inven2 tillates i denne modellen å fokusere på Livsvitenskap, der gjennomgangen har vist at Iven2 har hatt sine største suksesser, oppleves som særlig kompetente og som også globalt har bidratt til de største oppstartsuksesser for TTOer.

Figur 15: Inven2 fokuserer på Livsvitenskap.

Kilde BDO analyse

Selskapet tillates å optimalisere utviklingen på dette området etter forretningsmessige prinsipper med målsetting om selvfinansiering. Modellen innebærer at UiO tar tilbake ansvaret for øvrige fagfelt og organiserer alternativt, enten internt eller i en ny TTO med målsetting om «å ta kunnskapen i bruk», heller enn å være selvfinansierende og drives etter forretningsmessige prinsipper. TTO aktiviteten til OUS forutsettes videreført under Inven2 som i dag. Inven2 forblir med dette TTO for det livsvitenskapelige miljøet på UiO og hele OUS, mens øvrige fagområder på UiO betjenes gjennom egen TTO UiO organisert innenfor eller under UiO.

Alternativet kombineres med at Inven2 ikke lenger har enerett på alle ideer fra institusjonene. Innebærer ikke at ikke Inven2 kan tilby sine tjenester knyttet til innledende faser, men at de fristilles til å konkurrere om de ideene som de har størst tro på. Inven2 «Livsvitenskap» beholder inntekter fra kontraktsinngåelse av kliniske studier og en andel av dagens tjenestekjøpsavtale som grunnfinansiering.

Fordeler:

- Selskapet forsterker kompetanse og fokus mot Livsvitenskap og styrker sin posisjon her med mulighet for selvfinansiering.
- Beholder fagmiljøet rundt Livsvitenskap på tvers av UiO og OUS.
- Muliggjøre sterkere styring og fokus på innovasjon fra øvrige fagmiljøer på UiO

Ulemper

- UiO må bygge opp egen TTO tjeneste for fagområdene utenom Livsvitenskap
- Skalaulemper gjennom oppbygging av to separate TTO-miljøer
- Grunnfinansiering gjennom tjenesteavtalen splittes på to miljøer og satsning på øvrige innovasjoner må finansieres alternativt.

4.4 OPPSUMMERING

Vi har nedenfor kort oppsummert sentrale kriterier for vurdering av fremtidig organisering som diskutert for de skisserte modellene ovenfor.

Eierstyring. Gjennomgangen har vist at dagens modell har utfordringer knyttet til eierstyringen med hensyn til tydelige eiersignaler, krav og forventninger. Organisering løser ikke dette i seg selv, men autonomiteten i aksjeselskapsformen bidrar til å kreve mer av eierstyringen enn om aktiviteten var lagt til egen organisasjon (Insourcet). Et fokusert alternativ (Livsvitenskap) vil forenkle eierstyringen gjennom et forenklet målbilde og forretningsmodell.

«Ta kunnskapen i bruk». Dagens modell bærer i seg insentiver til fokus på kommersielt lønnsomme prosjekter (rask avkastning med moderat risiko). En internt organisert TTO-funksjon vil enklere oppta i seg institusjonenes samfunnsoppdrag ved å være en integrert del av kulturen. Et fokusert Inven2 vil kunne fokusere på forretningsmessige prinsipper uten at det går på bekostning av samfunnsoppdraget knyttet til å ta kunnskapen i bruk.

Selvfinansiering. Et fokusert Inven2 med ansvar for Livsvitenskap vil ha de beste forutsetninger for å realisere en målsetting om å være selvfinansierende og drive etter forretningsmessige prinsipper. En Insouret TTO-funksjon for øvrige mindre kommersialiserbare fagområder, vil på sin side ha begrensede muligheter for selvfinansiering.

Kompetanse. Et fokusert Inven2 vil ha de beste forutsetninger for å bli best på hele innovasjonsprosessen for Livsvitenskapsområdet, der dagens Inven2 har utfordringer knyttet til å levere på forventningene til øvrige fagområdene. En insourcet TTO-funksjon vil på samme måte kunne møte utfordringer på forretningsutvikling og kommersialiseringssiden.

Skalafordeler. En oppsplitting av TTO-miljøet vil innebære mindre fagmiljø knyttet til innovasjonsprosessen isolert sett, og forventningsvis høyere kostnader knyttet til eksempelvis administrative tjenester.

Samlet fagmiljø. En splitting vil som utgangpunkt innebære oppsplitting av fagmiljøet knyttet til innovasjoner. Samtidig vil fokusering på Livsvitenskap innebære at dette fagmiljøet fortsatt vil være samlet på tvers av UiO og OUS.

4.4.1 Vurdering

Vi har i tabellen nedenfor indikert hvordan modeller for organisering drar i ulike retninger i forhold til fordeler og ulemper som skissert ovenfor. Tabellen illustrerer de de ulike alternativenes relative styrker sett i forhold til det enkelte kriterium etter følgende skala.

Svakest	Svak	Balansert	Sterk	Sterkest
○	◔	◑	◕	●

Tabell 2: skala for illustrasjon av relative styrker og svakheter. Kilde: BDO analyse

Samlet vurdering i tabellen nedenfor er for illustrasjonsformål basert på en aritmetisk gjennomsnitt, dvs. alle kriterier er tillagt samme vekt.

Kriterier	Dagens modell	Insource	Fokusere
Eierstyring	◔	◕	◑
"Ta kunnskapen i bruk"	◔	●	◕
Selvfinansiering	◑	◔	●
Kompetanse	◑	◔	◕
Skalafordeler	◕	○	◑
Samlet fagmiljø	◕	○	◑
Samlet	◑	◔	◕

Tabell 3: Relativ styrke mellom alternativ organisering. Kilde: BDO analyse

Oppsummert er det vår helhetsvurdering at en løsning der Inven2 fristilles til å fokusere på Livsvitenskap, fremstår som et attraktivt alternativ for en fremtidig organisering.

Som et alternativ for større fokus på kommersialisering og selvfinansiering på den ene siden, og mer fokus på samfunnsoppdraget om å «ta kunnskapen i bruk» på den andre siden, anbefaler vi derfor UiO og OUS å vurdere en fremtidig organisering der Inven2 fristilles til å fokusere på Livsvitenskap, og hvor TTO-ansvaret for øvrige fagområder på UiO håndteres internt av UiO (Insources).

5 ROLLE KNYTTET TIL OPPDRAGSFORSKNING

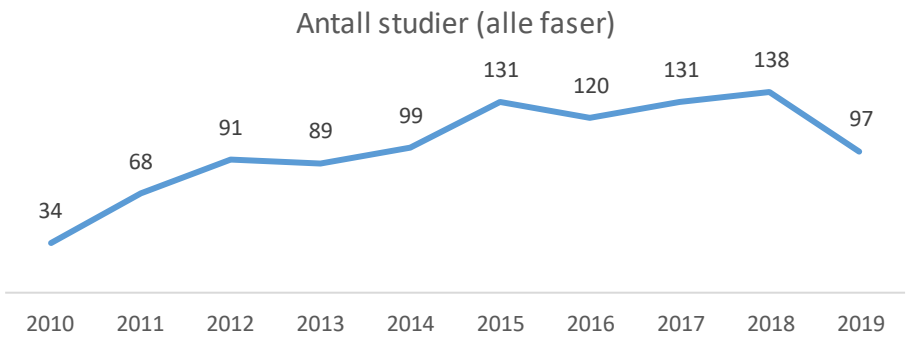
Vi har i det følgende beskrevet Inven2s rolle knyttet til oppdragsforskning eller kliniske studier. Formålet med gjennomgangen har vært å etablere en oversikt over omfang, ressursbruk og økonomi.

5.1 OMFANG OG RESSURSBRUK

Kontraktsinngåelse for oppdragsforskning i helseforetakene er organisert som en egen avdeling i Inven2 ved alle sykehus i Helse Sør-Øst RHF og Universitetssykehuset Nord-Norge.

Avdelingen utgjør 8 årsverk. På vegne av sykehusene er Inven2 ansvarlig for å ivareta avtalemessige og økonomiske forhold knyttet til kliniske studier som helt eller delvis er finansiert av oppdragsgivere fra næringslivet som ofte er store internasjonale legemiddelselskaper.

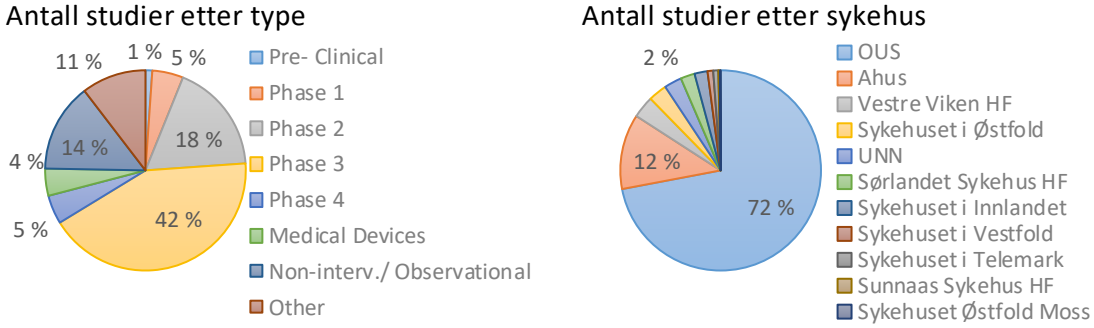
Høsten 2019 administrerer Inven2 kontraktene til 97studier. Under forutsetning av at kontrakter som er under forhandling blir realisert, vil i henhold til selskapet antallet for 2019 ligge omtrent på nivået med 2018 (138 stk.). Som figuren nedenfor viser, har selskapet hatt en jevn vekst i antall studier siden etableringen, med en liten utflating de senere årene.



Figur 16: Utvikling av kliniske studier hos Inven2. Kilde Inven2 og BDO Analyse

Figuren til venstre nedenfor viser fordelingen av oppdragsforskning etter type, eller mellom de ulike fasene for kommersialisering for alle kliniske studier som er gjennomført fra 2005 til 2019.

Figuren til høyre viser hvordan antallet kliniske studier fordeler seg mellom de ulike sykehusene fra 2005 til oktober i 2019. Av 790 studier (72%) i OUS var 313 studier eller 44 % knyttet til kreftklinikken. Som det fremgår, har Inven2 også ansvar for UNN sine studier og oppdragsforskning mot UiT og Helse Nord.



Figur 17: Fordeling av oppdragsforsknings studier og fordeling mellom sykehus. Kilde Inven2, BDO analyse

5.2 ØKONOMI

Oppdragsforskning er etablert som en egen resultatenhet i Inven2 med eget internregnskap. Målsettingen er å være en selvfinansierende avdeling som bidrar aktivt til kliniske forskning og derigjennom til økt innovasjon.

I 2018 utgjorde inntektene fra kliniske studier og forskningssamarbeid 16,5 mill. kroner, mot 14,7 mill. kroner i 2017. Dette utgjorde henholdsvis 18% og 17% av Inven2s samlede inntekter disse årene.

Størrelsen på studiene er varierende og omfanget er som regel større i de senere fasene. Tabellen nedenfor viser inntekter fordelt etter type inntekt.

Frem til 31.12.2018 fakturerte Inven2 kliniske studier til industrien i eget navn og fikk faktura på arbeidet fra sykehusene minus Inven2s andel på 10 %. Eventuelt overskudd ble så gjort opp ved faktura fra sykehuset, eller overført til forskningsfond. Praksisen blåste i praksis opp inntektsgrunnlaget til Inven2 og er endret fra og med 2019. Fra og med 2019 fakturerer Inven2 på vegne av sykehusene og ikke i eget navn. Selskapet sender nå faktura til sykehuset på eget honorar (10 %). Som det fremkommer av tabellen nedenfor, innebærer dette at inntekter på kliniske studier er dramatisk redusert, uten at resultatet er tilsvarende redusert.

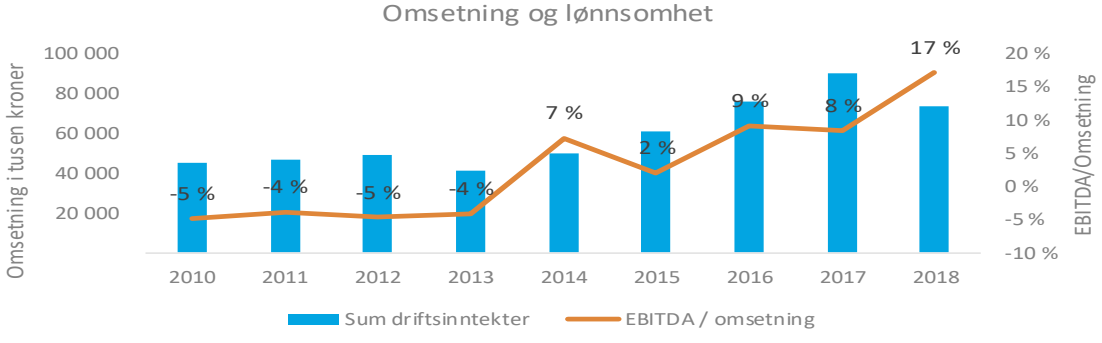
Inntekter kliniske studier	2017	2018 pr 31.10.19	
Fakturert industrien	84 645	60 304	
Utbetalt til sykehusene	76 181	53 603	
Inven2 honorar (10%) fakturert sykehusene	8 465	6 700	7 137
Støtte fra HSØ	4 240	4 443	3 490
Tjenestesalg og honorar UNN	1 034	1 205	903
Tjenestesalg SAHF	457	348	455
Tjenestesalg UiO	110	290	907
Totale inntekter	**90 486**	**66 590**	**12 892**

Tabell 4: Inntekter kliniske studier 2017 - okt. 2019. Kilde Inven2, BDO analyse

I tillegg til honorarinntekter på kontraktinngåelse av kliniske studier, støttes studiene av Helse Sør-Øst (HSØ). Bakgrunnen for støtten er at Inven2s honorar tidligere var høyere. For å gjøre kliniske studier i HSØ mer konkurransedyktig, avtalte Inven2 og HSØ at Inven2 reduserer sitt honorar fra 16,67 % til 10 %. Som kompensasjon mottar selskapet en årlig økonomisk støtte fra HSØ i overkant av NOK 4 mill. Denne avtalen ble inngått i 2014.

Utover dette selger Inven2 tjenester til UNN på kontraktsinngåelse på kliniske studier (0,9 mill. Her er prisen fastsatt til 10 % per år av fakturert beløp til industrien. I tillegg har selskapet inntekter fra tjenestesalg til Sykehusapotekenes HF (SAHF) for bistand ifm. kontraktsinngåelse for kliniske studier og fra tjenestesalg til UiO, der andelen fra UiO har vært stigende og utgjør 67% per 31.10.2019.

Som det fremgår av figuren nedenfor, har oppdragsforskningen hatt en jevn vekst i lønnsomheten siden 2013 og leverte i 2018 en driftsmargin (EBITDA/Omsetning) på 17%. Tar vi bort støtten fra HSØ på rundt 4 mnok per år (fra 2014), reduseres driftsmarginen til 12% som fortsatt er lønnsomt. Til sammen har oppdragsforskingen bidratt med en akkumulert EBITDA på 31,8 mill. kroner fra og med 2014, og har med dette bidratt med et betydelig finansielt bidrag til Inven2.



Figur 18: Omsetning og lønnsomhet Inven2 oppdragsforskning. Kilde Inven2 og BDO Analyse

6 VILKÅR FOR BRUK AV EGENREGI

6.1 BAKGRUNN

Inven2 er eiet av OUS og UiO som begge er offentlige virksomheter som begge er underlagt regelverket med offentlig anskaffelser og enda mer spesifikke regler for statsstøtte.

Konsekvensene av at eierne er underlagt lov og forskrift om offentlige anskaffelser (LOA/FOA) og skal derfor gjøre alle tjeneste- og varekjøp etter dette regelverket. Det finnes dog et unntak for såkalt utvidet egenregi, der et selskap disse eier i all hovedsak leverer varer eller tjenester til eierne. Med i hovedsak definerer loven minst 80 prosent av sin aktivitet for de kontrollerende oppdragsgiverne eller andre rettssubjekter som oppdragsgiverne kontrollerer (FOA § 3-1 og § 3-2).

Konsekvensene av statsstøtteregelverket er at det må innføres et tydelig regnskapsmessig skille mellom egenregivirksomheten og kommersiell virksomhet, herunder salg til andre offentlige virksomheter som ikke er kontrollert av eierne. Dette for å forhindre kryssubsidiering mellom aktivitet som er knyttet til egenregi for eierne og kommersiell virksomhet. Det forventes også at den kommersielle virksomheten skal kunne sannsynliggjøres å gå i overskudd over tid og gi en normal forrentning av egenkapitalen (markedsinvestorstesten). Det har ikke vært innenfor vårt mandat å kontrollere hvorvidt disse kravene er oppfylt.

I henhold til forvaltningsavtalen (2016) inngått mellom UiO og Inven2, skal Inven2 yte tjenester til UiO i henhold til en tjenestekjøpsavtale som inngås årlig. Inven2 skal etter avtalen yte tjenester til UiO for et beløp på minimum 9 mill. kroner ekskl. mva. Samtidig skal Inven2 ha frihet til å prioritere sine oppgaver slik at selskapet er handlekraftig på vanlig forretningsmessige prinsipper. Direkte anskaffelser av denne typen tjenester betinger at tjenesten kan innordnes egenregi unntaket i anskaffelsesforskriften. Vi er som del av vårt mandat blitt gitt i oppgave å vurdere om det kan foreligge en usikkerhet knyttet til om egenregiunntaket i FOA § 3-2 er oppfylt.

I henhold til Tjenestekjøpsavtalen av 2018, forankret i forvaltningsavtalen, skal Inven2 levere følgende tjenester til UiO

a) Idefangst, idestimulering og infrastruktur (pre-DOFI)

b) Ideutvikling (dvs. etter mottatt DOFI)

c) Oppgaver for rektor og sentraladministrasjonen, inkl. kommunikasjon

6.2 VURDERING AV EGENREGI

6.2.1 Kort om reglene for utvidet egenregi

I henhold til Forskrift om offentlige anskaffelser (anskaffelsesforskriften) § 3-1 og § 3-2 om utvidet egenregi, gjelder ikke anskaffelsesloven og forskriften dersom oppdragsgiver (UiO) inngår kontrakt med et annet rettssubjekt (Inven2) som:

a) oppdragsgiveren og andre oppdragsgivere i fellesskap utøver en kontroll over som svarer til den kontroll de utøver over sin egen virksomhet,
b) som utfører mer enn 80 prosent av sin aktivitet for de kontrollerende oppdragsgiverne eller andre rettssubjekter som oppdragsgiverne kontrollerer og
c) som det ikke er direkte private eierandeler i.

Tre vilkår må være oppfylt for at unntaket skal komme til anvendelse. Vilkårene omtales stikkordsmessig som «kontrollkriteriet», «aktivitetskriteriet» og vilkåret om at det ikke skal foreligge privat eierskap. Det er særlig aktivitetsvilkåret som kan reise tvil i dette tilfellet.

Vi antar at kontrollkriteriet er oppfylt.

Et sentralt vilkår for om unntak om utvidet egenregi skal komme til anvendelse, er at leverandøren utfører mer enn 80 prosent av sin aktivitet for kontrollerende oppdragsgiverne eller andre rettssubjekter som oppdragsgiverne kontrollerer. Dette er beskrevet nærmere i Veileder til reglene om offentlige anskaffelser kap. 4.3.

Det er ikke avgjørende om oppdragsgiveren mottar ytelsen selv, eller om den går til andre brukere. Det er heller ikke relevant hvem som betaler leverandøren. Ved vurderingen av aktivitetskriteriet skal leverandørens samlede aktivitet tas i betraktning. All aktivitet skal medregnes. Det vil si at det ikke bare skal tas hensyn til den type aktivitet som utføres i egenregi dersom leverandøren også driver annen type aktivitet.

Det er tilstrekkelig å foreta en kvantitativ vurdering under aktivitetskriteriet. Beregningen av den prosentvise aktiviteten skal baseres på enten en gjennomsnittlig omsetning eller en annen egnet aktivitetsbasert metode, for eksempel kostnader som er pådratt i tilknytning til ytelsene. En annen metode kan for eksempel være å sammenligne leverandørens fortjeneste fra oppdrag for oppdragsgiveren og fortjeneste fra oppdrag for andre. Oppdragsgiveren står fritt til å velge beregningsmetode forutsatt at valget er basert på en forsvarlig vurdering. Oppdragsgiverens valg av beregningsmetode kan ikke være motivert av et ønske om å unnta kontrakten fra regelverket.

Beregningen skal baseres på virksomhetens aktiviteter de siste tre årene før kontrakten blir inngått. Dersom det ikke finnes relevante omsetningstall eller andre opplysninger for den aktuelle perioden fordi virksomheten ble stiftet eller aktivitetene ble igangsatt eller endret i perioden, vil det være tilstrekkelig å vise at beregningen av fremtidig aktivitet er troverdig, særlig ved hjelp av forventet forretningsutvikling.

Dersom det er andre selvstendige juridiske enheter enn OUS og UiO som mottar tjenester fra Inven2, og disse er å anse som kommersielle i seg selv, vil omsetningen fra Inven2 til slike telle med som ekstern omsetning i kalkulasjonen av 80-prosent kravet.

6.2.2 Analyse av inntektene i Inven2

Som grunnlag for å vurdere 80-prosent kravet må det gjøres en analyse av aktivitetene og inntektene i Inven2. Inven2 hadde i 2018 en samlet omsetning på 92,7 mill. kroner som vist i tabellen nedenfor mot 86,5 mill. kroner i 2017.

Note 2 Driftsinntekter	2018	Andel
Bevilgninger fra Norges Forskningsråd	34 686	37 %
Inntekter fra kommersialiseringer	19 521	21 %
Kliniske studier og forskningssamarbeid	16 476	18 %
Forskningsfond	11 032	12 %
Tjenestesalg Universitetet i Oslo	8 685	9 %
Andre inntekter	2 256	2 %
Totale driftsinntekter	92 656	100 %

Tabell 5: Fordelinger av driftsinntekter i Inven2. Kilde: Årsregnskapet for 2018, BDO analyse.

Bevilgninger fra Norges Forskningsråd utgjorde den største inntektsposten med 34,7 mill. kroner eller 37 %. Bevilgninger fra Norges Forskningsråd vinnes gjennom søknad med utgangspunkt i prosjektporteføljen fra Inven2.

Inntekter fra kommersialiseringer består av lisensinntekter fra selskaper der Inven2 har eierandeler og andre. Mens Inven2 er kontraktsinnehaver og forvalter lisensene, er institusjonene den formelle eier av lisensene og fakturerer i sin tur Inven2 for sin egen og forskers andel av inntektene etter den såkalte tredelingsmodellen.

Honorar for oppdragsforskningen (kliniske studier og forskningssamarbeid) er knyttet til kliniske studier for OUS og de andre helseforetakene under Helse Sør-Øst. Inntekten inkluderer honorar for administrasjon og kontraktsforhandlinger med industri som har henvendt seg enten direkte til Inven2 eller til eierne for slike tjenester, og der eierne i praksis har vunnet oppdraget i konkurranse med alternative leverandører. Slike inntekter fra andre helseforetak i Helse Sør-Øst er ikke del av den kontrollerende virksomheten OUS, og er således å anse som ekstern inntekt. I tillegg til honorarinntekter inkluderer inntekten en årlig økonomisk støtte fra Helse

Sør-Øst på i overkant av 4 mill. kroner. Frem 31.12.2018 fakturerte Inven2 kliniske studier til industrien i eget navn, og mottok faktura fra sykehusene for tilsvarende beløp redusert for selskapets honorar (10 %). Fra og med 2019 fakturerer Inven2 på vegne av sykehusene, ikke i eget navn, og sender faktura til sykehuset kun på eget honorar (10 %). Dette medfører at inntektene på kliniske studier, slik de fremkommer i regnskapet har gått dramatisk ned.

Inntekter fra forskningsfond inkluderer honorar for forvaltning av forskningsfond for OUS, som i 2018 inkluderte en engangssum fra oppløsning av en avsetning. Inntekten er i sin helhet bortfalt i 2019.

Honorar for tjenestesalg til UiO utgjør 8,8 mill. kroner i henhold til årlig tjenestekjøpsavtale mellom UiO og Inven2.

Vi har fått opplyst at **andre inntekter** utgjør blant annet inntekter for salg av tjenester til UNN på kontraktsinngåelse på kliniske studier, samt inntekter fra salg av tjenester på timebasis til Sykehusapotekenes HF for bistand ifm. kontraktsinngåelse for kliniske studier der SAHF er involvert. Virksomhetsområdet har også betydelig inntekter fra tjenestesalg til UiO.

6.3 VÅR VURDERING

En stor del av inntektene i Inven2 kommer som følge av det som kan tolkes å være en ekstern aktivitet som utøves i et konkurranseutsatt marked.

Inntekter fra kommersialiseringer - Slik vi forstår det, forvalter Inven2 lisenser på vegne av rettighetshaverne som primært er institusjonene for forskerne. Inven2 mottar honorar for dette. Hvis det er snakk om rettigheter som ligger til OUS og UiO, vil det være naturlig å se det slik at Inven2 utfører tjenester for oppdragsgiver mot betaling. Inven2 får en andel av de inntekter som stammer fra forvaltningen av lisensene, og at dette beløpet trekkes fra når lisenseier fakturerer Inven2. I den grad Inven2 forvalter rettigheter for andre enn OUS og UiO kan dette være å anse som ekstern økonomisk aktivitet som må ligge innenfor grensen på 20 %, jf. ovenfor.

Honorar for kliniske studier og forskningssamarbeid - Det er vår vurdering at Inven2 utfører aktiviteten på vegne av OUS. Selskapet fremforhandler og inngår kontrakter om kliniske studier på vegne av OUS og får utbetalt et honorar for dette. Dette er virksomhet OUS selv kunne ha forestått, men de har valgt å sette ut til Inven2. Når Inven2 forhandler med industrien opptrer de som oppdragsgivers forlengede arm. Det er OUS som utfører de kliniske studiene og dermed opptrer som kontraktspart for industrien. Slik vi forstår det står Inven2 for fremforhandlingen og forvaltningen av avtalene. Inven2 fakturerer industrien på vegne av oppdragsgiver, og sender deretter faktura på eget honorar (10 %) til disse. Honoraret må anses å være betaling for den tjenesten Inven2 yter til OUS som Inven2s oppdragsgivere.

Tjenester til aktører som ytes til andre enn OUS - Vi bemerker at tjenester som ytes til andre helseforetak i Helse Sør-Øst, som ikke er del av de kontrollerende virksomhetene, vil være å anse som øvrig økonomisk aktivitet, som må ligge innenfor grensen på 20 %. Det samme gjelder salg av tjenester til UNN, Sykehusapotekenes HF mv. Dette kan også være tilfellet dersom det leveres tjenester til selvstendige juridiske enheter som ikke er OUS eller UiO, men som f.eks. er selskaper eller selvstendig næringsdrivende med knytninger mot forskere, leger eller liknende ved OUS eller UiO.

Et særlig spørsmål er om OUS og UiO utøver økonomisk aktivitet når de påtar seg oppdrag for eksterne kommersielle aktører, som internasjonale farmasiselskaper, slik at de kan være å anse som «foretak» etter statsstøttereglene. Det vil i stor grad avhenge av hvordan samarbeidet er innrettet, jf. nærmere EU-kommisjonens «analytical grid»[7]. Vi går ikke nærmere inn på dette, men bemerker at det kan ligge potensielle statsstøtterettslige problemer her.

Gitt mottatt informasjon, er det vår vurdering at OUS og UiO i hovedsak jobber med kommersialisering på vegne av OUS og UiO. Basert på de opplysninger vi har fått tilgang til, ser det ikke ut til at selskapet opptrer som en selvstendig markedsaktør vis-à-vis oppdragsgiver, snarere kan en se det slik at Inven2 fungerer som eiernes forlengede arm. Inven2 får betalt for å forestå forvaltning av rettigheter på vegne av OUS og UiO. Det er dermed snakk om «activities

[7] https://ec.europa.eu/competition/state_aid/modernisation/grid_research_en.pdf

which that undertaking carries out as part of a contract awarded by the contracting authority», jf. sak C-340/04 (Carbotermo). Dette stiller seg annerledes i de tilfeller Inven2 yter tjenester til andre enn eierne. Her vil det være snakk om salg av tjenester i et marked, og slik økonomisk aktivitet må ligge innenfor grensen på 20 %.

Hvis dette er tilfellet, antar vi at OUS og UiO vil kunne tildele kontrakter til Inven2 uten kunngjøring og anbudskonkurranse i medhold av unntaket for utvidet egenregi. Dette gjelder alle typer tjenester, ikke kun de som er nedfelt i tjenestekjøpsavtalene.

Motsatt vil det være slik at dersom inntekten fra ekstern aktivitet er over 20 %, så antas det at all virksomhet i Inven2, også den som er omfattet av tjenesteavtalene, må konkurranseutsettes. Det er derfor vår oppfatning at UiO ikke er bundet av å bare kunne kjøpe tjenester som er nedfelt i tjenestekjøpsavtalen fra Inven2. De kan kjøpe hva de vil, men kriteriet er at den samlede omsetningen i Inven2 som kommer fra aktiviteter knyttet til eierne må være over 80 %.

Vi har i dette oppdraget ikke hatt tilstrekkelig med informasjon og dokumentasjon til å kunne analysere alle inntektskildene i Inven2 mot de ovennevnte grensene for hva som anses som økonomisk aktivitet i et marked og hva som er innenfor egenregiunntaket. For endelig konklusjon på etterlevelse av egenregiunntakt, bør det foretas en slik gjennomgang.

Vi gjør særlig oppmerksom på at dette notatet ikke er skrevet av eller godkjent av advokat som juridisk råd, men gitt som rådgiver med særskilt erfaring knyttet til offentlige anskaffelser og statsstøtte. For endelig avklaring på spørsmålet vil det måtte gjøres en juridisk gjennomgang.

KONTAKT

MORTEN THUVE

Partner

m: +4791647115
e: Morten.Thuve@bdo.no

www.bdo.no

Dette tilbudet inneholder metodebeskrivelser og konfidensiell informasjon som utelukkende er ment til bruk for presentasjon av tilbudet. Beskrivelsene er BDO AS eller BDO Advokater AS sin eiendom, og skal ikke overleveres til andre eller benyttes på noen måte uten vårt skriftlige samtykke.