

# SAMVERKAN SAMVERKAN SAMVERKAN

SAMVERKAN  
FÖR ÖMSESIDIG  
NYTTA

# SAMLERKAN

## INDEX

- 3. FÖRORD
- 4. ATTANA
- 6. PARAPU
- 8. AIRPORT LIVING LAB
- 10. OATLY
- 12. TANNAK
- 14. AB HÖRLE TRÅD
- 16. APC COMPOSITE
- 18. CHECK LIST FÖR FÖRETAGEN
- 20. CHECK LIST FÖR UNIVERSITET  
OCH HÖGSKOLOR

”

**Det är viktigt att näringslivets och akademins olika roller respekteras, men det behöver inte utgöra ett hinder för samarbete.**

”



För många företag är samverkan med akademien synonymt med stora samfinansierade forskningsprojekt som löper över flera år. Det behöver det inte vara. I den här broschyren vill vi visa på hur ett antal företag har hittat andra sätt att samverka med akademien, till exempel genom att utforma laborationer för studenter, skapa living labs eller låta en forskare dela sin tid mellan universitetet och företaget.

Särskilt för mindre företag är tröskeln för att närma sig universiteten onödigt hög, samtidigt som just mindre företag och universitetet ofta kan ha stor nytta av varandra. För universitetens del kan det leda till publikationer, att nya dörrar öppnas till internationella forskningsmiljöer samt uppslag till ny forskning.

För företagen kan nyttan t.ex. ligga i att rekrytering av nyckelkompetens underlättas, en hjälp att komma ut på utländska marknader med företagets innovationer eller att skapa en mottagarkompetens för den kunskap som finns inom universitetet. Det i sin tur kan leda till konkurrensfördelar, inte

minst då svenska företag ofta konkurrerar med just kunskap och kvalitet.

Inom akademien kan man stöta på en viss tveksamhet mot att samverka med näringslivet. Då är det viktigt att komma ihåg att näringslivets och akademins olika roller måste respekteras men att det inte behöver utgöra ett hinder för samarbete. Det bästa är att i ett tidigt skede förklara vilka förväntningar som finns och göra det tydligt hur man ser på den egna insatsen i samarbetet.

Sist i broschyren har vi samlat ett antal goda råd från de forskare och företagsrepresentanter som intervjuats, för att ge inspiration till hur näringsliv och akademi gemensamt kan bidra till ekonomisk tillväxt och därmed jobbskapande. Vi vill också rikta ett tack till de personer som låtit sig intervjuas för denna broschyr.

*Maria Anvret, Professor*

*Chef Forskning och Innovation, Svenskt Näringsliv  
November 2009*

A close-up, profile view of a young man with short dark hair, wearing a white lab coat, focused on his work. He is holding a white and blue pipette, carefully dispensing liquid into a white microplate. The background shows a laboratory environment with a biosafety cabinet and various equipment.

# Attana

Utbildningen blev mer verklighetsförankrad, forskarna fick nya uppslag och företaget fick kontakt med vassa studenter som förstod bioteknikbranschens kommersiella möjligheter. Samarbetet mellan Uppsala Universitet och Attana är en succé.



*Molekyler väg på kristallväg. Det visar hur kemiska ämnen binder till varandra, till exempel som ett led i utvecklingen av nya läkemedel.*



## Vi vill kunna anställa studenter som förstår de kommersiella aspekterna av bioteknik, som förmår applicera sin teoretiska kunskap i praktiken.

Teodor Aastrup,  
VD, Attana



”För oss handlar det om att locka till oss de bästa studenterna”, säger Jonas Bergquist, professor vid Institutionen för Fysikalisk och Analytisk kemi vid Uppsala Universitet. ”Vi vill ha en attraktiv utbildning med både spetskunskap och verklighetsförankring”.

”Dessutom”, fortsätter han, ”vinner forskningen mycket på de idéer och uppslag som vi får från industrins experter, som studerar samma saker som vi men med en helt annan betraktningssvinkel”.

Hans institution var med om att sjösätta ett samarbete med bioteknikföretaget Attana. Företaget deltar i utbildningen och bidrar med en värdefull verklighetskontakt. Attanas vd Teodor Aastrup är lika entusiastisk.

”Vi vill kunna anställa studenter som förstår de kommersiella aspekterna av bioteknik, som förmår applicera sin teoretiska kunskap i praktiken”, säger han. ”Dessutom är samarbetet en chans till värdefull marknadsföring för oss. Inte bara gentemot studenterna, utan också mot forskarvärlden”.

”Jag upplevde själv företagsbesöken som enormt värdefulla när jag studerade”, fortsätter han. ”Det är klart att jag gärna vill hjälpa till att göra utbildningen ännu bättre”.

Attana ger föreläsningar och konstruerar laborationsuppgifter med en hög grad av verklighetsförankring. ”På vissa kurser får studenterna komma till oss och göra laborationsövningar. Och sedan har vi förstås projektarbeten”, förklarar Teodor.

Både Jonas och Teodor betonar det värdefulla kontaktnät som etableras. Det är självklart värdefullt för studenter som snart ska träda in på arbetsmarknaden, men i lika hög grad för forskarna som får nya uppslag och idéer. För företaget är det viktigt att veta att en nyrekryterad medarbetare inte bara har tillräcklig teoretisk kunskap, vilket inte brukar vara något problem, utan också att de har förmåga att kommunicera och jobba i grupp.

”Vi har aldrig haft svårt att hitta folk”, säger Teodor, ”men vår erfarenhet är att det fungerar mycket bättre att anställa någon som man redan känner och har haft möjlighet att arbeta tillsammans med”.

Utbyten av motsvarande slag skulle kunna förbättra utbildningar inom många områden. Jonas tror att det skulle vara bra om samverkansarbete i högre grad vägdes in då universiteten utvärderas: ”Resurserna är alltid knappa, och samverkan får ibland stå tillbaka eftersom det inte bedöms som tillräckligt viktigt i utvärderingen”.

Samtidigt bedömer han att det finns utrymme för betydligt fler samarbeten än i dag. Han vill uppmana små och medelstora företag att ta kontakt med akademien och söka samarbetspartners. Stora företag har ju ofta hela avdelningar, eller åtminstone specifik personal för samverkan med akademien. Mindre företag skulle kunna vinna mycket på att ta kontakt direkt med den institution som företaget är nyfiket på. ”Forskarna vill ha kontakt”, intygar han. x

A photograph of two young children, a girl on the left and a boy on the right, both wearing white t-shirts and white overalls. They are standing on a light-colored floor, pouring blue paint from white buckets into a larger blue bucket. The girl is holding a bucket that is tilted, pouring paint into the larger bucket. The boy is also pouring paint from his bucket into the same larger bucket. The paint is splashing and creating a large puddle on the floor. In the background, there is a large, colorful, abstract sculpture or piece of art with various colors like blue, yellow, and red. The word "Parapu" is overlaid in large, bold, blue letters across the center of the image.

# Parapu

Genom ett samarbete mellan så skilda aktörer som ett pappersmassaföretag, en arkitektbyrå, ett institut och en student vid KTH skapades en återvinningsbar möbel som letade sig hela vägen fram till Milanos möbelmässa.

Möbeln i fråga är en återvinningsbar barnstol helt i papp, Parapu. SödraCell bedriver forskning kring fiberbaserade produkter och hade haft kontakt med forskningsinstitutet Innventia innan samarbetet kring barnstolen. Det gjorde det lättare att hitta rätt samarbetspartners. Institutet förmedlade kontakt med arkitektbyrån Claesson Koivisto Rune. Från KTH bidrog Joakim Nygren som examensarbetare på Innventia.

För att få ett samarbete mellan så olika aktörer att fungera krävs både tydlighet och flexibilitet.

”Flexibilitet är viktigt eftersom man får räkna med att allt inte går enligt plan”, säger Karin Emilsson vid SödraCell. ”Som företag som ingår i samarbetet får man se till att ha marginaler för detta. Men även akademien behöver ha marginaler, i form av att kunna avsätta mer tid om det behövs”.

Tydlighet kring parternas roller är också viktigt, inte minst då det gäller finansiering och exploateringsmöjligheter. Det i sin tur underlättar då projektet inte går enligt plan. Under projektets gång visade det sig att det behövdes ökade resurser. SödraCell hade bäst exploateringsmöjlighet av den färdiga produkten och störst nytta i marknadsföringssyfte.

”Därför var det naturligt att vi sköt till pengar då det behövdes. Men alla parter behöver ha förmåga att hantera att allt inte går enligt plan”, säger Karin.

För samarbetetsprojektets framgång tror hon också att SödraCells egen forskning har haft betydelse.

”Genom att ha forskare inom den egna organisationen vet vi att vi kan överföra kunskapen till oss. Det gör också att vi kan förstå varandra”.

Hon har förståelse för att företag som aldrig samverkat med akademien tidigare har svårt att veta hur de ska börja.

”Jag önskar att akademien kunde vara bättre på att närma sig företag, bjuda in dem till möten, seminarium o.s.v. Men företag bör helt enkelt ta reda på vilka forskningsområden som kan vara intressanta för dem och sedan ta kontakt med professorn för det området”.

”Man börjar med att identifiera ett intressant område, sedan går man vidare och tar kontakt. Det bör man göra direkt med forskarna på området”, är Karins tips till andra företag. x



**Flexibilitet är viktigt eftersom man får räkna med att allt inte går enligt plan.**

Karin Emilsson,  
SödraCell



*Karin Emilsson, Södra Cells FoU Direktör, ser att tydlighet kring parternas roller är viktigt för ett framgångsrikt samarbete, inte minst då det gäller finansiering och exploateringsmöjligheter.*

# Airport Living Lab

Open innovation har flera definitioner men för samarbetsparterna inom Airport Living Lab innebär det att konsumenterna själva, d.v.s. resenärerna, är de som driver innovationsarbetet framåt. Men för att åstadkomma det har forskningen varit avgörande.





Insamling av idéer från resenärer och personal på flygplatsen. Examensarbetare från Uppsala Universitet lotsar fram till allmontern.

Handelshögskolan i Stockholm och Nationellt IT centrum i Uppsala har en sak gemensamt. Deras forskning bidrar till en bättre flygplats.

Airport living lab syftar till att förbättra flygplatsprocesserna vid Stockholm-Arlandas flygplats och sker på plats på flygplatsen.

Samarbetsprojektet involverar även SAS Ground Services, Luftfartsverket och CSC Sweden och handlar om att kunna ta in vad resenärerna tycker.

”Konsumentdriven innovation ger kunden rätt och det har varit avgörande för att få samarbetet att fungera i det här pilotprojektet”, menar Håkan Ozan projektledare för Airport Living Lab.

”Det var viktigt att kunna samla de olika parterna kring en gemensam linje: användarens”.

Nästa steg är att kunna ta in de 15000 anställda vid flygplatsen tycker. Det ställer en hel del krav på både IT-lösningar och managementverktyg. Något som akademien bidragit med i pilotprojektet kring resenärerna.

Som råd till andra företag som samverkar med akademien vill han säga att det inte går att komma med de tydliga variabler och specifikationer som företag ofta vill ha.

”  
Det är viktigt att förstå att  
det inte på förhand går  
att säga exakt vad som ska  
komma ut i slutändan.

Håkan Ozan, projektledare,  
Airport Living Lab



”Det är viktigt att förstå att det inte på förhand går att säga exakt vad som ska komma ut i slutändan. Forskningsprojekt handlar sällan om det”.

För Arlandas Managing Director Kerstin Lindberg Göransson är nyttan påtaglig, även om det finns en hel del kvar att göra för att förenkla användargränssnittet.

”Projektet har öppnat upp för en helt ny sorts dialog med kunderna. Företaget har stegvis gått från att vara ett flygoperativt företag till ett serviceföretag. Att integrera open innovation och kundvärdet på det här sättet är något nytt”.

Hon ser också positivt på fortsatt samarbete med akademien, t.ex. genom att den forskning som finns där kan användas att utveckla flygplatsens verksamhet. Hon ser också att studenter, nästa generations resenärer, skulle kunna bjudas in att delta i utvecklingen.

”Det här är ett första steg i ett kraftfullt verktyg”. »



# Oatly

Forskarna hittade ett sätt att dela sin tid mellan tjänsten på universitetet och företaget, utan att de skilda rollerna kom i kläm. För universitetsforskningen genererar det publikationer och för företaget marknadsandelar. Bryggan är ett systerbolag som helt fokuserar på långsiktig forskning.

Bakgrunden till Oatly ligger i en forskningsupptäckt. Rickard Östes handledare upptäckte laktosintolerans vilket så småningom ledde fram till att Rickard Öste och några forskarkollegor grunnade på hur mjölk skulle kunna bli kvitt de dåliga egenskaperna. Därför kom tankarna på att ta fram något som levererade det man förväntar sig av mjölken utan att vara mjölk. De fastnade för havre.

Ett avknopningsbolag bildades för att fortsätta forskningen och samtidigt kunna kommersialisera upptäckten. Potentialen för den nya produkten växte och idag är Oatly ett företag som främst är inriktat på marknadsföring, medan Aventure bedriver forskningen. Rickard Öste tror att uppdelningen är mycket gynnsam, inte minst för att kunna upprätthålla den nära kontakten med Lunds Universitet.

”Aventure fungerar som en brygga mellan universitetet och det vinstdrivande företaget. Man måste acceptera att Oatly och universitetet har olika roller och göra det tydligt. Genom Aventure som renodlat forskningsbolag kan vi hantera det och ha en lättare kommunikation”.

Under resans gång har Rickard kunnat dela sin tid mellan universitetsforskningen och forskningen i bolaget. Det är definitivt en framgångsfaktor, menar han.

För Oatly är forskningen inom Aventure kritisk för att kunna utveckla produkten, t.ex. för att kunna leverera på nya marknader. Oatly finns nu även på den kinesiska marknaden och på vägen dit hade företaget bl.a. hjälp av en kinesisk doktorand.

”Hon öppnade ”dörren” till Kina. Vi gör nu en interventionsstudie på skolbarn i Kina tillsammans med hälsoministeriet där. Om den faller väl ut kommer vi få lov att marknadsföra OATLY som alternativ till komjölk i Kinas skolmjölksprogram”.

I sin roll som forskare på Lunds Universitet ser han också fördelar för universitetet med samarbetet.

”Det har genererat publikationer och ger dessutom uppslag till forskning. Det finns ingen motsättning mellan publikation och patent. Vi patenterar ena



*Oatlys havremjölk – om interventionsstudien går bra finns den snart som alternativ till komjölk för skolbarn i Kina.*

dagen och publicerar dagen därpå. Universitetet är inga läckande såll”.

Men han framhåller att det är viktigt att som företag jobba med universitetet på deras villkor. ”De vill publicera och de måste de få göra”.

Han råder också företaget att anställa en forskare. Inte för att bedriva forskning själv i första hand, det gör knappt storbolagen längre säger Rickard. Syftet är att kunna ha mottagarkompetens för den forskning som bedrivs vid universitetet.

”Det är bara att gilla läget att det är på universitet och högskolor som forskningen kommer att ske framöver. Det gäller att skaffa verktyg att dra nytta av forskningen. Näringslivet måste kunna förstå och formulera sina egna behov i förhållande till forskningen”. »

”  
**Det är bara att gilla läget  
 att det är på universitet och  
 högskolor som forskningen  
 kommer att ske framöver.**

*Rickard Öste, forskare,  
 Lunds Universitet/Aventure*





# Tannak

Två renskötare såg behovet av att kunna ta emot mail i sommarlandet. Med den teknik de hjälpt till att utveckla, Delay Tolerant Network (DTN), och eldsjälur inom universitetet kan det bli möjligt.



Internetcafé med solfångare i sommarlandet.

Susanne Spik och Karin Kuoljok kontaktade Maria Udén, forskare vid Luleå Tekniska Universitet. Hon tog i sin tur kontakt med en gästforskare inom IT från USA och så var samarbetet igång. Nu har projektet vuxit till att fungera som testbädd för den nya teknik som håller på att utvecklas. Susanne och Karin har startat företaget Tannak.

Maria Udén tror att en framgångsfaktor är att alla inblandade har varit så drivna. Hon själv har kunnat sitta som spindeln i nätet. Samarbetet med den amerikanska gästforskaren Avri Doria har också öppnat dörrar genom att ge trovärdighet åt projektet.

”Vem vågar tro på två kvinnor i renskötseln som vill utveckla ny teknik? Tack vare att beryktade forskare gör det så vågar andra forskare och företag också göra det, då kan man satsa”.

För universitetet har projektet lett till att LTU är koordinator för en satsning inom 7e ramprogrammet. Det i sin tur har gett universitetet en slagkraft för att komma med i internationella forskningssamarbeten, publicera artiklar, o.s.v.

”Det är ett plus i kanten till våra utvecklingsmiljöer” menar Maria Udén.

Exploateringsmöjligheterna och rätten till dem har

inte varit ett problem för samarbetet i detta tidiga stadium. Barbro Fransson från PowerLake AB, ett konsultbolag inom företagsutveckling, arbetar med att undersöka vilka affärsmodeller som kan komma i fråga.

Barbro berättar att DTN tekniken bygger på ”open source”, d.v.s. den är tillgänglig för alla. Men testbädden som sådan är en kommersialisering, som kan fungera även för att testa annan teknik. T.ex. hur mobiltelefoner klarar kyla. DTN kan också ha en potential i att användas för att spåra renhjordar. ”Eller för applikationer utomlands, exempelvis australiensiska fårhjordar” säger Barbro.

Det är viktigt att kunna ta in den kompetensen i samarbetet för att få klarhet i vad som gäller, framhåller Maria. Till andra forskare som får förfrågan om att hjälpa till att utveckla något helt nytt ger hon rådet att inse att man kan ha olika intressen, men att samarbetet ändå kan gynna alla parter. Något hinder för LTU att publicera artiklar p.g.a. exploateringsmöjligheterna ser hon inte, snarare tvärtom.

”Så länge man vinner mer på att samarbeta än att avbryta samarbetet så försätter man ju. Det behöver inte vara svårare än så”. »



**Så länge man vinner mer på att samarbeta än att avbryta samarbetet så försätter man ju.**

Maria Udén, forskare,  
Luleå Tekniska Universitet



# Hörle Tråd

Kompetensen avgör vart AB Hörle Tråd vänder sig för att öka sin kunskap på olika områden.  
Det har bland annat fört dem till en professor i Slovakien och Jönköpings Högskola.





Den kraftiga kallgalvaniserade ståltråden förvaras på stora rullar.

AB Hörle Tråd är ett modernt tråddrageri som kombinerar produktutveckling med service. Företaget har erfarenhet från alla möjliga sorters samverkansformer med akademien. Allt ifrån ett samarbete med en professor i Slovakien till examensarbetare från närbelägna Jönköpings Högskola.

Samarbetena sträcker sig också över vitt skilda områden. PR, logistik, varumärkeshantering, materialteknik o.s.v.

”Vi jobbar med de som har den inriktning vi behöver och söker oss dit kompetensen är bäst. Det behöver inte vara ett geografiskt närliggande universitet eller högskola”, säger Ola Karlsson, vd för AB Hörle Tråd.

Via närliggande lärosäten kan företaget få kontakt med internationella forskningsmiljöer.

”Jönköpings Högskola har en inriktning mot småföretag samtidigt som de har internationella kontakter. När det gäller teknik har vi vänt oss till Chalmers eller Lunds Tekniska Högskola”.

Och samarbetena är till nytta för företaget.

”I stort sett varje år har vi ett samarbete av det

”  
**Vi jobbar med de som har den inriktning vi behöver och söker oss dit kompetensen är bäst. Det behöver inte vara ett geografiskt närliggande universitet eller högskola.**

Ola Karlsson,  
VD, AB Hörle Tråd



här slaget. Det ger oss som företag ett försprång kunskapsmässigt som vi kan använda i vår utveckling och för att stärka kundrelationerna”.

Förutom de mindre samverkansformerna i form av t.ex. examensarbeten och direkta forskarkontakter har AB Hörle Tråd också erfarenhet av större samfinansierade forskningsprojekt. Med Jernkontoret som huvudman har företaget bidragit till att utveckla ett miljövänligare lim.

”Det var ungefär tio företag som ingick och forskningsprojektet gick mer på djupet. Det var ett bra sätt att bedriva mer långsiktig forskning. Den här sortens forskning gör vi ju inte annars. Det blir för dyrt för oss”, berättar Ola Karlsson.

Som tips till andra företag vill han lyfta fram bredden i möjliga samverkansformer.

Det stimulerar utvecklingen i företaget att samverka med akademien. Och det behöver inte vara stora långsiktiga projekt. Det finns gott om enklare samverkansformer som ligger nära företagets ordinarie verksamhet. Även företag som inte bedriver någon egen forskning alls har nytta av att samverka. »



# APC Composite

Då EU:s femte ramprogram öppnade gav de järnet för att komma med. Det gav resultat. Nu har APC Composite nätverk och samarbeten som sträcker sig över hela Europa.

För Tord Gustafsson är nyttan med att delta i forskningsprogrammen uppenbar:

”Våra omkostnader som litet företag inom kompositbranschen är höga. Det finns inte en chans att vi kan konkurrera med lågkostnadsländerna vad gäller tillverkningskostnader. Vi kan endast konkurrera med kunskap. Denna kunskap bygger vi upp i vårt företag genom att delta i projekt som är finansierade genom EU:s olika ramprogram. Det ger oss dels tillgång till duktiga forskare i hela Europa och dels finansiering för kunskapsbyggandet, långt bättre än svensk forskningsfinansiering för små företag”.

Men man ska inte gå med enbart för finansiering, framhåller han:

”Vi väljer noga vilka utlysningar vi går med i. Där vi går med, där ger vi järnet. Man kan inte gå med bara för att få pengar. Man ska gå med för att få kunskap och även ge”.

Nätverken har varit viktiga för APC Composite, som tillverkar produkter i fiberarmerad komposit. Tack vare deltagandet i femte ramprogrammet fick företaget bl.a. kontakt med forskare i Florens som utvecklar nano-lera.

”Lerans egenskaper kan göra våra produkter brandsäkra. Man blandare leran i polyester för att det inte ska brinna”.



Takkonstruktion målad med färg innehållande Nano-lera. Vid brand omvandlas leran till ett skyddande skikt.

## ” Alltför få svenska företag har upptäckt vad det ger att samverka med akademien.

Ola Karlsson,  
VD, AB Hörle Träd



Till andra svenska företag ger han rådet att ta reda på vilka utlysningar som finns och att satsa på att komma med i en till att börja med, så att man hinner sätta sig in i vilka parter som är bra att samarbeta med.

”Det gäller att göra bra ifrån sig första gången. Börja på djupet, man kan inte ha bredd från början och försöka komma med i allt. Det håller inte.

Han framhåller också att det är människor som samarbetar, inte organisationer.

”Det är ju en relation som byggs upp. Den måste byggas upp naturligt, genom att man skapar förtroende för det man gör”.

Alltför få svenska företag har upptäckt vad det ger att samverka med akademien, enligt Tord.

”Svenska SME är på tok för dåliga på att samverka med akademien. Ett sätta att komma ut i Europa är ju att komma ut tillsammans. Vänd er till instituten som har kunskap om EU-program. Då är det inte ens hälften så jobbigt att få tag på rätt utlysning och samarbetspartners”.

Företagen kan också ge universiteten draghjälp: ”Som företag kan man hjälpa universiteten att komma med i ansökningar, det är inte lätt att hitta SME till att delta i programmen. De svenska universiteten kan då konkurrera med andra lärosäten i Europa”. >>

# Check list

FÖR FÖRETAGEN

- 
- › Förstå akademins drivkrafter. Forskarna vill publicera. Affärsmässiga resultat som t.ex. patent å ena sidan och publikation å andra sidan behöver inte vara en motsättning.
- 
- › Var tydlig med vilka roller företaget respektive akademien har i samarbetet och acceptera att rollerna är olika. Ta upp detta tidigt i samarbetet.
- 
- › Överväg andra samverkansformer än gemensamma forskningsprojekt. Mindre, enklare samverkansformer som att ta emot examensarbetare, utforma tentamensuppgifter, erbjuda laborationer i företagets lokaler o.s.v. kan vara en början.
- 
- › Möjliggör för en forskare att dela sin tid mellan universitet och företaget. Det ger företag en mottagarkompetens för den kunskap som finns inom universitetet.
- 
- › Kontakta den ansvariga professorn för området som företaget är intresserad av direkt.
- 
- › Ta hjälp av universitetens hemsidor för att förstå och formulera företagets behov i förhållande till forskningen.
- 
- › Gör företaget tillgängligt för universiteten – var delaktiga som gästföreläsare, vid konferenser, seminarier o.s.v.
- 
- › Acceptera att det inte går att veta på förhand vad som kommer ut av forskningen.
- 

- 
- › Ha finansiella marginaler för att projektet kan ta längre tid än beräknat.
- 
- › För vissa företag kan samarbete med akademien underlättas om företagets forskning förläggs till ett separat bolag. Det kan göra kontakten med universitetet smidigare och ge utrymme för ett mer långsiktigt utvecklingsarbete, som kanske följer en annan logik än företagets övriga verksamhet inom marknadsföring m.m. Med hjälp av avtal kan rätten att kommersialisera forskningsresultaten regleras mellan bolagen.
- 
- › Företag och forskare har stor nytta av varandra för att komma med i EU:s forskningsprogram. I vissa satsningar krävs näringslivssamverkan. Forskare är duktiga på att skriva ansökningar.
- 
- › Samarbete med utländska gästforskare kan vara ett bra sätt att införskaffa kunskap om nya marknader och bygga kontaktnät i andra länder.
-

# Check list

FÖR UNIVERSITET OCH HÖGSKOLOR



# Frågor?

Maria Anvret, Professor

Chef Forskning och Innovation, Svenskt Näringsliv

[maria.anvret@svensktnaringsliv.se](mailto:maria.anvret@svensktnaringsliv.se)

Emil Görnerup

Expert Forskning och Innovation, Svenskt Näringsliv

[emil.gornerup@svensktnaringsliv.se](mailto:emil.gornerup@svensktnaringsliv.se)

# MARKRETT MÅS

Redaktör: Helena Strigård



**SVENSKT NÄRINGSLIV**  
CONFEDERATION OF SWEDISH ENTERPRISE

Svenskt Näringsliv, telefon 08-553 430 00, Storgatan 19, 114 82 Stockholm  
[www.svensktnaringsliv.se](http://www.svensktnaringsliv.se)