



Utvärdering av IVAs och  
Innovationsbrons mentorprogram  
för ökad samverkan mellan akademi  
och näringsliv

mentor<sup>4</sup>research  
KATALYSATOR FÖR KOMMERSIALISERING

INNOVATIONSBRON är en nationell koncern med en regional förankring, vilken ger lokal kännedom, nätverk och närhet till befintlig kompetens och erfarenhet på universitet, högskolor, och i näringsliv. Innovationsbron arbetar med och utifrån den erfarenheten och kunskapen nationellt och internationellt, då Innovationsbron nu bygger ett av de starkaste marknadskompletterande innovationssystemen i Europa. Se även [www.innovationsbron.se](http://www.innovationsbron.se)

KUNGL. INGENJÖRSVETENSKAPSAKADEMIEN (IVA) är en fristående akademi med uppgift att främja tekniska och ekonomiska vetenskaper samt näringslivets utveckling. I samarbete med näringsliv och högskola initierar och föreslår IVA åtgärder som stärker Sveriges industriella kompetens och konkurrenskraft. För mer information om IVA och IVAS projekt, se IVAS webbplats: [www.iva.se](http://www.iva.se)

MENTOR4RESEARCH. Innovationsbron och IVA är samarbetspartners till Mentor4Research. Syftet med Mentor4Research är att ge forskare, som inte har någon mer omfattande erfarenhet av kommersialisering, möjlighet att tillsammans med en affärsinriktad mentor få en djupare inblick i näringslivets logik och kommersialiseringsprocessen, öka sina kontaktytor mot näringslivet samt göra en första utvärdering av den kommersiella potentialen hos sin forskning.

Utgivare: Kungl. Ingenjörsvetenskapsakademien (IVA), 2009  
Box 5073, SE-102 42 Stockholm  
Tfn: 08-791 29 00

IVA-R 465  
ISSN: 1102-8254  
ISBN: 978-91-7082-806-5

Layout: Pelle Isaksson, IVA

För mer information om Mentor4Research samt för att ladda ned denna rapport i PDF-format, se [www.mentor4research.com](http://www.mentor4research.com)

## Förord

# ”Spjutspetsforskning och kommersialisering”

Sverige har en tradition av framstående forskning och internationellt starka företag inom många områden. Svenska företag är duktiga på att ta patent och skydda nya affärsmöjligheter. Denna symbios mellan forskning och näringsliv skapar nya möjligheter i en allt mer global marknad.

Kan vi bli ännu duktigare på att sammanföra forskning och näringsliv?

Kan en tidigare kontakt mellan forskning och näringslivets behov öppna upp för nya verksamheter?

Syftet med detta mentorsprogram, har varit att skapa denna tidigare kontakt, där forskaren med hjälp av en erfaren mentor från näringslivet, får kontakt med personer och företag. Detta har på ett konstruktivt sätt skapat insikt och förståelse för möjligheterna med den forskning som bedrivs. Tack vare den noggranna matchningen av mentor och forskare (adept) och programmets utformning har mycket goda resultat erhållits.

Efter att programmet testats regionalt under några år samt utvärderingen varit mycket positivt i denna enkätundersökning är konceptet redo att spridas nationellt. Bra forskare finns över hela landet och så även mentorer!

Ett stort tack till alla mentorer, som med sitt engagemang och stöd till adepterna, har visat hur viktigt ett program som detta är för att skapa en snabbare väg till kommersialisering av forskning; något som Sverige behöver!



Rolf Skoglund

PS – Om du vill veta mer om Mentor4Research se vår webbsajt [www.mentor4research.com](http://www.mentor4research.com) eller kontakta *Anders Gezelius*, Nationell Projektledare på [anders.gezelius@mentor4research.com](mailto:anders.gezelius@mentor4research.com) eller 070-729 64 04.

# Executive Summary

IVA och Innovationsbrons mentorprogram Mentor4Research startade hösten 2005 och hittills har tre program genomförts. Visionen och syftet med Mentor4Research är att skapa Europas mest uppskattade mentorprogram för forskare från universitet, högskolor och forskningsinstitut, att vara en katalysator för att stärka kommersialiseringen av forskningsresultat samt att utöka samarbetet mellan akademi och näringsliv.

Totalt har 40 forskare från olika lärosäten fullföljt programmet. I den första fullföljde 8 st och därefter har programmet växt med cirka 50 % per år till 20st 2007/08. I det nu pågående fjärde programmet 2008/09 är det över 30 deltagare. De flesta deltagarna har kommit från Karolinska Institutet, följt av KTH, Uppsala Universitet och slutligen Stockholms Universitet, Linköping, Norrköping samt FOI. Fördelningen mellan män och kvinnor har varit relativt ojämn men antalet kvinnliga deltagare har ökat för varje program från en i det första programmet till fem i det tredje.

Syftet med undersökningen har varit att säkerställa att syftet med programmet uppnåtts, att dra lärdomar inför kommande program samt att ta fram ett referensmaterial i marknadsföringssyfte och för att kunna driva debatt och opinion.

Deltagarna har fått svara på en omfattande enkät där huvuddelen av frågorna varit konkreta påståenden om ifall man instämmer eller inte på en betygsskala 1-6. Undersökningen är indelad i tre frågeområden; om själva programmet, den kommersiella nyttan och adepternas personliga utveckling. Svarsfrekvensen har varit 100 % och engagemanget således mycket stort, även efter programmets slut.

Några av de viktigaste slutsatserna man kan dra av undersökningen är

- Det finns ingen signifikant variation i svaren mellan lärosäten, kön eller mellan programmen, dvs. man har lyckats hålla en jämn kvalitet mellan programmen.
- Mentor4Research är tveklöst ett mycket framgångsrikt mentorprogram. En stor majoritet instämmer i att syftet är nått (4,7). Två adepter har svarat så lågt som (1) vilket drar ner snittet väsentligt. Den ena saknade motivation och den andra var starkt missnöjd med sin mentor. Medianvärdet bland de svarande är 5.
- Programupplägget värderas mycket högt (4,7 – 5,6) och då särskilt projektledningen och introduktionsmötet som tillsammans ger programmet en professionell inramning och rätt förutsättningar.
- Mötena mentor - adept anses ha fungerat mycket väl (4,9) där snittet återigen dras ner av de två missnöjda deltagarna. Av de totalt deltagande 40 mentorerna får 28 st betyget fem till sex. Flera mentorer får dessutom många positiva kommentarer och omdömen i de öppna svaren.
- Avslutningskonferensen med tillhörande stipendieutdelning får betyget (5,8)
- 100 % av adepterna kan tänka sig att rekommendera programmet till andra.
- I mötena har man främst diskuterat och lärt sig begrepp som kund och affärsidé, näringslivets villkor och spelregler samt kommersialiseringspotentialen i den egna forskningen. Patent- och licensieringsfrågor samt finansieringsalternativ har också diskuterats av många. Den praktiska nyttan har bedömts vara mycket stor och majoriteten av adepterna har tagit fram konkreta affärsidéer, strategiska planer och inlett olika former av affärssamarbeten.

- Sex deltagare har startat egna företag och ytterligare elva anger att de planerar att göra det inom en snar framtid. Adepterna säger sig främst ha utvecklats inom områdena "förmåga att tänka kommersiellt" och "förmåga att presentera och sälja in idéer"
- Hälften av adepterna har en fortfarande informell, sporadisk kontakt med sin mentor.
- Det finns ingenting i programmet som någon är direkt missnöjd med. Flera deltagare, även de som är helt nöjda, önskar dock att programmet kunde vara något längre, först och främst att det ska löpa ett fullt år, men vissa ser gärna ytterligare 6 månader. Det har tagit lite för lång tid att komma igång för flera. Ett fåtal har haft synpunkter på mentorernas tidsbrist, men även den egna, då man undervärderat tidsåtgången i mentorprogrammet. Mer information om tidsåtgången efterfrågas.
- Ett förbättringsområde är breddandet av nätverket där programmet, betyg (3,9). Adepterna efterfrågar fler externa kontakter med mentors hjälp för den fortsatta processen.
- Flera adepters efterfrågar ökat fokus på specifika kunskapsområden som är avgörande för att lyckas med kommersialiseringen. Det handlar främst om patent- och licensfrågor samt finansieringsfrågor där man ser behov av att lära sig mer konkreta tillvägagångssätt. Ett sätt att möta dessa önskemål kan vara att lägga in rena kunskapsföreläsningar i själva programmet alternativt efteråt i alumni-form.
- Slutligen kan man konstatera att Mentor4Research varit synnerligen framgångsrikt när det gäller utvecklingen av adepternas kommersiella förståelse. Samtliga respondenter har i undersökningen gjort en subjektiv bedömning där de rankat sig själva på en utvecklingskala 1-10 och jämfört sin position före och efter programmet. I genomsnitt har deltagarna förflyttat sig från 3,8 till 7,3 dvs. en ökning på närmare 200%! Ett resultat som troligen är svårslaget för det flesta traditionella utbildningar och som också bekräftar styrkan i mentorskapet som metod för personlig utveckling generellt och framgången för Mentor4Research speciellt.

Mentor4Researchs vision att skapa Europas mest uppskattade mentorprogram för forskare från universitet, högskolor och forskningsinstitut, att vara en katalysator för att stärka kommersialiseringen av forskningsresultat samt att utöka samarbetet mellan akademi och näringsliv är snart nådd. Nu gäller det att sprida den.

*Charlotta Wikström*

Special Advisor Mentor4Research  
Projektledare Enkätundersökningen

# Mentor4Research

Visionen och syftet med mentorprogrammet Mentor4Research är att skapa Europas mest uppskattade mentorprogram för forskare från universitet, högskolor och forskningsinstitut, att vara en katalysator för att stärka kommersialiseringen av forskningsresultat samt att utöka samarbetet mellan akademi och näringsliv.

Mentorprogrammet ska vara en katalysator för att stärka kommersialiseringen av forskningsresultat samt att utöka samarbetet mellan akademi och näringsliv.

Det främsta syftet med Mentor4Research är att ge forskare möjlighet att tillsammans med en affärsinriktad mentor:

- Få en fördjupad inblick i näringslivets logik och kommersialiseringprocessen
- Öka sina kontaktytor mot näringslivet
- Göra en utvärdering av den kommersiella potentialen i den egna forskningen.

Mentorprogrammet är nu inne på sitt fjärde år. Hittills har ett 40-tal adepter och mentorer genomgått programmet. Regionala projektledare och samordnare finns i Stockholm, Uppsala och Göteborg.

Den långsiktiga målsättningen för Mentor4Research är att skapa ett mentorprogram med nationell täckning av de största universiteten och institutionerna med bibehållen kvalitet och engagemang.

Mentor4Research drivs i samarbete mellan Kungl. Ingenjörsvetenskapsakademien, IVA och Innovationsbron. Mentor4Research har en deltidsanställd projektledare samt en namnkunnig styrgrupp som leder och utvecklar programmets utformning och innehåll.

## Om enkätundersökningen

### Bakgrund

IVA och Innovationsbron som står bakom mentorprogrammet Mentor4Research har önskat göra en oberoende utvärdering av de hittills tre genomförda programmen.

### Syfte och mål

Syftet med undersökningen är att utvärdera huruvida programmets och deltagarnas mål och syften har uppnåtts och vilka synliga och upplevda effekter programmet har haft. Resultatet av utvärderingen är tänkt att vara en plattform för fortsatt utveckling av mentorprogrammet och är även tänkt att användas i marknadsföringssyfte för kommande program

### Frågeställningar

Undersökningen är indelad i tre frågeområden som är kopplade till mentorprogrammets övergripande mål och syften:

### Om själva programmet

Det första frågeblocket mäter adepternas upplevda kvalitet och om programmet kan sägas vara, eller åtminstone vara på väg att uppfylla målet om att bli Europas mest uppskattade mentorprogram för forskare från universitet, högskolor och forskningsinstitut, att vara en katalysator för att stärka kommersialiseringen av forskningsresultat samt att utöka samarbetet mellan akademi och näringsliv.

## Om den kommersiella nyttan

Det andra frågeblocket mäter om målet med den kommersiella nyttan är uppnått; att stärka kommersialiseringen, att ge adepterna en fördjupad inblick i näringslivets logik och kommersialiseringsprocessen, att öka deras kontaktytor mot näringslivet samt att de gets en möjlighet att göra en utvärdering av den kommersiella potentialen i den egna forskningen.

## Om den personliga utvecklingen

Det tredje och sista frågeblocket mäter i vilken utsträckning mentorprogrammet bidragit till adeptens personliga utveckling och i så fall inom vilka områden.

## Deltagare

De tre programmen har haft totalt 40 deltagare av vilka 9 varit kvinnor och 31 män. Tre av deltagarna har varit icke-svenskar, från Luxemburg, Tyskland och USA.

I det första programmet som startade hösten 2005 deltog totalt 7 adept-mentorpar, varav endast en kvinnlig adept. I det andra programmet som startade hösten 2006 deltog 13 adept-mentorpar varav 3 kvinnliga adepter och i det tredje programmet som startade hösten 2007 deltog slutligen 20 adept-mentorpar varav 5 kvinnliga adepter.

Det totala antalet kvinnliga sökande har alltså ökat stadigt och det är också värt att notera att 2 av de 3 vinnarna är kvinnor.

De 40 deltagarna som har fullföljt programmet under de tre första åren kommer från universitet och högskolor i Stockholm, Uppsala, Linköping och Norrköping. Karolinska Institutet har haft flest deltagare (totalt 13 st) följt av KTH (9 st) med övriga deltagare från Stockholms universitet, Statens Lantbruksuniversitet, Uppsala universitet, FOI och Linköpings universitet.

## Genomförande

I slutet av oktober 2008 skickades en webbaserad enkätundersökning ut till samtliga deltagare i de tre programmen.

Efter totalt tre påminnelser, i mitten av december, uppnåddes 100 % svarsfrekvens och den sista deltagaren hittades efter idogt detektivarbete i Australien!

På de flesta frågor har adepterna fått svara på hur väl de stämmer in i konkreta påståenden på en betygs-skala 1-6 där 1 representerar instämmer inte alls och 6 representerar instämmer helt. Det har också funnits ett svarsalternativ ”inget svar” samt möjlighet att ge öppna svar, kommentarer, till varje påstående och fråga.

Instämmer 1-2 = låg grad av samstämmighet

Instämmer 3-4 = delvis samstämmighet

Instämmer 5-6 = hög grad av samstämmighet

# Resultat

## Mentor4Research har varit mycket framgångsrikt

På den första frågan om i vilken utsträckning adepterna instämmer i påståendet att det övergripande syftet med programmet är uppnått är det totala betyget för de tre programmen (4,6) i snitt på den 6-gradiga skalan.

I det första programmet är betyget (4,7), i det andra (4,3) och i det tredje (4,6).

Medianvärdet på den första frågan om syftet är uppnått är 5, och 23 av de totalt 40 respondenter har instämt i hög grad (5-6) att syftet uppnåtts.

Endast två respondenter instämmer inte alls i att syftet med programmet är uppnått och dessa två drar ner snittet för programmet. Den ena adepten var redan inne i en kommersialisering av den forskning hans grupp bedrev så syftet var redan uppnått för honom utan mentorprogrammets hjälp. I det andra fallet fungerade inte matchningen tillfredsställande och adepten upplevde ett lågt intresse och engagemang för sina kunskaper och önskemål från mentorn.

Det är mycket ovanligt att relationen adept-mentor blir så dålig som i det här fallet och det kan med säkerhet ses som en engångshändelse. Samtidigt är det ett exempel som belyser vikten av att både adept och mentor vet vad de ger sig in på och att de är beredda att avsätta både tid och engagemang för att skapa goda resultat.

Generellt sett går det inte att finna några signifikanta variationer i svaren mellan de olika institutionerna, könen eller programmen.

Här följer några kommentarer i samband med frågan om i vilken grad syftet med Mentor4Research uppnåtts:

*Mentorprogrammet var helt fantastiskt och gav allting som behövdes men kontakterna med industrin blev ändå rätt blygsam eftersom de inte var så pigga på att öppna dörren och gjorde de det var det ofta inte de rätta personerna man fick prata med.*

*Programmet var utmärkt och den idé vi arbetade med för kommersialisering var bra. En problematik vi mötte var att både jag och min mentor bytte arbetsplats under programmets gång. Därför hade vi inte tillräckligt med resurser att genomföra den idé som fanns vilket var synd.*

*Jag använder mina kunskaper och erfarenheter från Mentorprogrammet i Singapore där jag är ansvarig för forskning och universitetskontakter.*

Vid Mentor4Researchs start sattes tre konkreta målsättningar upp.

För det första att ge deltagarna en fördjupad inblick i näringslivets logik, spelregler och kommersialiseringsprocess. Det totala betyget är (5,0) på den 6-gradiga skalan.

Det andra målet är att expandera deltagarnas nätverk. Här är betyget (3,9) vilket också är det lägsta betyget i hela undersökningen.

Det varierar kraftigt mellan de olika adept-mentorparen vilka typer av och hur många kontakter man fått med hjälp av sin mentor. Vissa har träffat och nätverkat med viktiga kontakter inom det egna forskningsområdet, träffat personer inom patentområdet, potentiella kunder och samarbetspartners, branschorganisationer, jurister och potentiella finansierare. Flera anger att de inte haft tillräckligt med tid till externa möten och att de saknar det, som t.ex. en adept uttrycker sig:

*Min fortsatta process beror helt på kontakter jag skapade under mentorprogrammet.*

Detta är helt klart ett område för förbättring och en slutsats är att just kontaktskapandet spelar en mycket stor roll för att forskarna efter programmets slut ska kunna komma vidare på egen hand och att projektledningen måste ta hänsyn till detta i kommande program.

Det tredje målet är att ge deltagarna en möjlighet att göra en utvärdering av nyttan och potentialen i den egna forskningen. Här ges måluppfyllelsen betyget (4,4) Många har kommit till insikt om de olika synsätten som råder mellan forskning och näringsliv och vikten av att börja tänka marknadsorienterat i termer av kund, kundnytta och affärsidé. Några har "vridit om" sin forskning för att öka kommersialiseringspotentialen och ett fåtal har kommit till insikt om att deras projekt just nu inte håller för kommersialisering.

Beträffande längden på programmet och om man instämmer i att längden varit lagom är betyget (4,4) i snitt.

Många kommenterar, även de som varit mest nöjda, att programmet bör vara ett fullt år och inte 9 månader som det blivit i realiteten då många kommit igång lite för sent. Förslagen varierar mellan 1-2 år, dock inte längre. Ett sätt att tillgodose detta önskemål är att jobba vidare med att säkerställa att adept-mentorparen kommer igång snabbare och att tidigarelägga introduktionsmötet. Projektgruppen jobbar redan med att se över tidsplaneringen inför kommande program

## Ett kvalitetsprojekt med professionell projektledning och genomtänkt upplägg

I den första delen av enkätundersökningen har respondenterna fått svara på frågor som rör det praktiska upplägget av mentorprogrammet. Frågor och påståenden har rört sånt som information och introduktion, kontakt med projektledning, administration, träffar för erfarenhetsutbyten i hela gruppen, själva mötena mellan adept-mentor samt den årliga avslutningskonferensen som hålls i maj efter varje programs genomförande och där årets mest framgångsrika adept koras och får ett stipendium om 100 000 kronor.

Introduktionsmötet i början av programmet syftar till att skapa optimala förutsättningar för relationen adept-mentor och där sker en genomgång av programmet upplägg för hela året, en presentation av adepternas förväntningar och mål samt en föreläsning och konkreta tips och idéer för hur man genomför programmet på bästa sätt. Samtliga deltagare får också en bok om mentorskap. Introduktionsmötet får högt betyg, (5,3) i snitt för samtliga program. Det koncept som arbetats fram för introduktionsmötet fungerar alltså mycket väl. Möjligen kan man tänka sig att lägga introduktionsmötet något tidigare efter det att deltagarna valts ut för att komma igång fortare. En kortare utbildning riktad till mentorerna enbart har också diskuterats.

Även projektledningen får mycket goda omdömen, (5,6) i snitt vilket följande spontana kommentar visar:

Det är inte bara innehållet som är bra, utan programmet är även oerhört välskött, vilket betyder mycket!

Projektledningen, nu även utökad med regionala samordnare har personliga kontakter med såväl adepter som mentorer för att säkerställa kvaliteten i alla led.

Under programmets gång arrangeras träffar för erfarenhetsutbyte som uppskattas mycket av både adepter och mentorer. Snittbetyget (4,7) bekräftar detta. Det finns ett stort sug efter mer erfarenhetsutbyte som syns i de öppna svaren. Det är troligen svårt att finna tid för fler träffar under programmets gång men alumniföreningen kan delvis fylla det här behovet och man kan också tänka sig att skapa en hemsida eller blogg för att ytterligare underlätta erfarenhetsutbytet. En annan idé är att under träffarna ha fler ”miniworkshops” eller rundabordsdiskussioner kring olika teman där resultatet sammanställs och distribueras till samtliga

Avslutningskonferensen med tillhörande stipendieutdelning under festliga former får betyget (5,8) och slutsatsen är även här att arrangemanget har funnit sina former. Totalt brukar ett 100-tal personer delta vid festligheterna där 5 stipendiefinalister får göra presentationer av sina forskningsprojekt samt redogöra för hur de utvecklats med hjälp av sin mentor.

En jury avgör sedan vem som vinner stipendiet om 100 000 kronor.

Här följer några kommentarer om programmets upplägg och genomförande:

*Overall, the program was very well organized. It might be useful to have an additional group meeting during the program to inspire people to utilize the benefits of the program a bit more.*

*Det vore trevligt med en större "utbytesdel" på mötena - informationen är perfekt, men den enda chansen man får att prata med andra forskare/mentorer är egentligen kafferasten på 15 minuter, och det känns lite synd att inte utnyttja det kontaktnätet bättre!*

*Eventuellt någon mer träff för erfarenhetsutbyte mellan adepter skulle kunna ha skett. Man har mycket att lära av varandra.*

*Avslutningskonferensen är bra, men riskerar för de finalister som inte tilldelas slutpotten att resultera i ett rejält antiklimax pga. den extra arbetsbelastning (inför slutkonferensen) som ålagts dem utan att i slutändan generera något resultat alls.*

## Engagerade och krävande mentorer, men gärna med mer tid

Kvaliteten i mötena mellan adept-mentor och mentorns insats får snittbetyg (4,9). I det första programmet är betyget (5,8), i det andra (4,6) och i det tredje (4,9). Resultatet i det andra programmet dras ner av den mycket missnöjda adepten som tidigare nämnts. Det enda negativa som nämns i samband med mentorerens insats är deras brist på tid. Många skulle vilja ha mer av mentorns tid och tillgång till deras nätverk. En av de unika fördelarna i Mentor4Research är den mycket höga kvaliteten på mentorerna. Flertalet av dem är, eller har varit, framstående företrädare för svenskt näringsliv eller akademien och med mångårig erfarenhet. Detta innebär också att de ofta är mycket upptagna personer med brist på tid och det är nog uteslutet att tro att mentorernas tidsinsats kan öka i framtida program. Projektledningen får snarare jobba med att skapa de rätta förväntningarna och att ytterligare förstärka hur viktigt det är att komma igång snabbt så att man tar tillvara på tiden och hinner mötas många gånger.

2 mentorer får underkänt, betyg 1  
1 mentor får betyg 2  
2 mentorer får betyg 3  
7 mentorer får betyg 4  
10 mentorer får betyg 5  
18 mentorer får högsta betyg 6

Många av mentorerna får mycket positiva omdömen;

*I was extremely satisfied with my mentor.*

*Jag tycker min mentors engagemang var mycket större än jag någonsin kunnat kräva eller förvänta mig.*

*Carl Johan är och har varit en exceptionell mentor! Det här är en positiv kommentar; jag fick vad jag behövde, inte vad jag trodde jag behövde!*

*Anders var ett enormt stöd för mig under en ganska skakig tid i min doktorandutbildning, han ställde de jobbiga men helt relevanta frågorna som gjorde att jag kunde utvecklas som människa.*

*Min mentor var helt suverän, men det var även mycket imponerande över hur "väl matchade" vi var. Det kändes som om jag hade fått en mentor som verkligen hade den kompletterande kunskap och det nätverk som jag själv saknade.*

20 adepter, 50 %, uppger att de också har en fortsatt relation med sin mentor efter programmets slut men under mer informella och sporadiska former.

## Diskussioner om kund och kundnytta, kommersialisering, och näringslivets spelregler

Undersökningen ger en mycket samstämmig bild om vad man diskuterat i sina adept-mentormöten. Respondenterna har fått ange vilka som varit de tre viktigaste frågeområdena under programåret. Det allra viktigaste har varit frågor som relaterar till kund och kunderbjudande (39st):

- vem är kunden?
- vilken är affärsidén?
- hur ser kunderbjudandet ut?
- vilka är konkurrenterna?
- vad innebär paketering?
- avgränsningen mot forskningen
- behovet av marknadsundersökningar?
- prissättningsfrågor
- marknadsföring

Det andra stora frågeområdet berör själva kommersialiseringen av forskningen (28st) dvs. vilka steg eller åtgärder behöver forskaren ta för att komma vidare. Här har man diskuterat frågor som:

- vilken kommersialiseringspotential har forskarens projekt?
- vad krävs för kommersialisering
- vilka problem finns i kommersialiseringssfasen

- på vilket sätt kan finansiering ske
- vilka samarbetspartners kan vara av intresse
- patent och licensiering

Det tredje stora frågeområdet som respondenterna angett att man talat om handlar om skillnaden mellan näringsliv och akademi. Med hjälp av mentorerna har adepterna fått en ökad förståelse för skillnaderna och hur man kan närma sig varandra. Frågor som skilda tidsperspektiv, kulturella skillnader, skillnader i arbetsätt och mentalitet har berörts.

Andra frågeområden som flera nämner är vikten av nätverksbyggande, att starta och driva bolag samt projektplanering.

Några tycker att de viktigaste frågeområdena har varit att diskutera adeptens personliga utveckling och fortsatta karriär, ledarskap och utmaningar i det dagliga arbetet.

## Mentor4Research skapar konkreta resultat och nya företag

Undersökningen visar att Mentor4Research har gett adepterna väsentlig direkt praktisk nytta. Den största nyttan är den ökade förståelsen för kommersialiseringprocessen och att man under programmets gång börjat skapa tydliga strategier och affärsplaner för sina projekt. Fler än 30 respondenter anger detta.

Adepterna anger att det främst är inom områdena "förmåga att tänka kommersiellt" (39st), "förmåga att presentera och sälja in idéer" (38st), samt "ökad självinsikt om egna svagheter och styrkor" (21st) som man utvecklat mest.

Som ett resultat av dessa nyvunna kunskaper och insikter som programmet gett adepterna är det således mycket positivt att konstatera att så många som 6 adepter redan har startat egna företag och så många som 11 stycken, alltså drygt 25 % av deltagarna anger att de planerar att starta företag inom en nära framtid. Ytterligare 2 stycken har etablerat någon form av licenssamarbeten och 4 stycken har konkreta planer på att göra det.

På frågan om vilket som blir adepternas nästa steg återfinns samma svar som ovan dvs. att bli ännu bättre på att tänka kommersiellt, bli bättre på att skapa kundrelationer, sälja och presentera sina idéer.

Nära hälften av de svarande, 19 stycken, anger att de fått viktiga näringslivskontakter för den fortsatta forskarkarriären och forskningssamarbeten och 22 stycken anger att de stärkt sin konsultativa förmåga mot näringslivet med hjälp av programmet

Det har lyft ett av mina EU projekt till en mycket bra nivå där vi just nu samarbetar med flera av de stora aktörerna på medicinsk teknik området.

Mentorn och jag har bildat ett bolag, skrivit en affärsplan och håller på att ta in investering samt rekrytera en VD.

## Den kommersiella förståelsen hos forskarna har ökat väsentligt

Sammanfattningsvis kan man konstatera att Mentor4Research varit synnerligen framgångsrikt när det gäller utvecklingen av adepternas kommersiella förståelse vilket är precis vad programmet har syftat till.

På en tiogradig skala har adepterna fått göra en subjektiv värdering av sin egen utveckling och förståelse genom att skatta sig själva före och efter programmet, var på skalan de befinner sig avseende kommersiell förståelse för näringslivets spelregler.

I genomsnitt har deltagarna förflyttat sig från 3,8 till 7,3 dvs. en ökning på närmare 200 %!

Program 1 151 %

Program 2 182 %

Program 3 190 %

Ett resultat som troligen är svårslaget för det flesta traditionella utbildningar och som också bekräftar styrkan i mentorskapet som metod för personlig utveckling generellt och framgången för Mentor4Research speciellt.

## Finansieringsfrågor i centrum

Som ett resultat av den ökade kommersiella förståelsen hos adepterna har också finansieringsfrågorna kommit i centrum. På frågan om adepterna fått fortsatt finansiering av sina kommersiella idéer fördelar sig svaren enligt följande.

Innovationsbron Fokus Verifiering 5  
(samtliga från tredje programmet)

Vinnovas Vinn Verifiering 1

Almis lånefinansiering 2 (båda från tredje programmet)

Riskkapitalister i tidiga skeden 1

Företagskuvöser med stöd i utvecklingsprocessen 2  
(båda från tredje programmet)

Övrig finansiering: 8

Mentor som satt in egna pengar efter programmet slut  
SU innovation

Vinnovas designade material

Forskningsanslag

Eureka

GIBBS på Chalmers

Förbättringsområdena finns efter programmets slut. Som inledningsvis nämnts är Mentor4Researchs vision att skapa Europas mest uppskattade mentorprogram för forskare och enkätens resultat visar att man har kommit en god bit på väg. Potentialen för förbättringar är begränsad men här följer några områden där programmet kan utvecklas ytterligare.

Som redan nämnts ett antal gånger är tidsaspekten vital. Här bör projektledningen se över årsplaneringen och ta fram en plan som bättre utnyttjar tiden och

ser till att adept-mentorparen kommer igång snabbare. Ett konkret förslag som kommit fram är att ha introduktions-seminariet redan innan sommaren för att direkt efter börja mötena. En förlängning av hela programmet är inte ett realistiskt alternativ utan behovet av mer tid bör skaffas genom en effektivisering under själva programmet samt en bättre uppföljning, se förslag till konkreta åtgärder längre ner.

Mentorerna ska erbjudas en kortare mentorutbildning innan start i syfte att bättre förbereda dem och ge dem konkreta tips. Idag får de en kort introduktion samt en praktisk handbok som ”enda” stöd. Boken bör skickas ut innan programmets start. En kortare ”mentorguide” i fickformat kan också tas fram.

Marknadsföringen av programmet kan bli bättre. 100 % av respondenterna kan tänka sig, och flera har redan, rekommenderat programmet till andra och det bör man kunna använda sig av bättre i marknadsföringen, att utveckla någon form av ambassadörsförfarande. Detta kan även gälla anskaffningen av mentorer där projektledningen kan uppmana nuvarande mentorer att rekommendera ytterligare mentorer till kommande program genom att utnyttja sina nätverk. Dessutom bör ett marknadsföringsmaterial tas fram som baseras på resultaten av enkätundersökningen. Målet är att få fler adepter att söka till programmet samt att informera industrin om fördelarna med Mentor4Research. Marknadsföringsmaterialet kan också användas i syfte att skapa debatt och bilda opinion.

Rent innehållsmässigt är det svårt att hitta förbättringsområden men en dé är att uppmana mentorerna att lägga mer tid på att utöka adepternas nätverk och skapa kontakter utanför forskningsvärlden som är viktiga för den fortsatta processen.

Den största förbättringspotentialen ligger i hur Mentor4Research tar hand om adepterna efter programmets slut. Här finns en hel del idéer att utveckla. För det första bör man skapa en bra struktur kring Alumniprogrammet både avseende innehåll i Alumniträffar och hur alumnerna kan nätverka i mellantiden. Hela 35 av 40 har angett att de önskar delta i Alumniverksamheten. I enkäten framkommer att man vill ha mer konkret kunskap om och utbildning i frågor rörande immaterialrättsliga frågor; patent och licensieringsfrågor samt finansieringsmöjligheter. Här kan Mentor4Research skapa konkreta seminarier och kortare utbildningar ihop med externa partners. Man bör koppla någon form av virtuellt debatt- och erfarenhetsutbytesforum till Alumni. En egen hemsida kan skapas som fyller dessa behov. Här kan man också länka till andra nätverk för entreprenörer för att samla upp tankar och erfarenheter. Efter programmets slut är det också viktigt att adepterna fortsätter sina ”utvecklingsprocesser” och att de får hjälp med att växla över till verkligheten och kopplas ihop med de regionala innovationssystemen. Ett första steg kan här vara att respektive organisation helt enkelt skickar ut ett informationsbrev efter programmets slut.



mentor **4** research  
KATALYSATOR FÖR KOMMERSIALISERING

