

die de produktie van oliehoudende zaden wil verhogen en daarom contact zoekt. Coehoorn later: "De Vrije Universiteit heeft een stichting daarvoor en ook een produktiemaatschappij, die samen met zaadtelers daadwerkelijk produceert. Ik zei het al, de hoogleraren Mol en Nijkamp staan open voor dit soort contacten en ik zal hier zeker werk van maken. Het is ook goed, dat het om een Belgische ondernemer gaat. Voor EG-subsidies voor onderzoek moet je tegenwoordig grensoverschrijdend werken."

Een gesprek als dat met de man uit Izegem kan, samen met een stuk of drie, vier soortgelijke contacten, de deelname van Coehoorn aan de Machevo al zinvol maken. Daarom stoort de kennisoverdrager zich niet al te zeer aan de rust rond zijn stand: "En straks, rond een uur of vijf is het trouwens veel drukker. Dan hebben we hier *happy hour*, het bekende hapje en drankje, en daar komt iedereen op af. Laatst stonden we op de Bedrijvenkontaktdagen in Amsterdam. Een stand daar kost al gauw een gulden of vijftienhonderd en ik hield er eigenlijk maar één echt contact aan over. Maar dat ging wel om een onderzoekscontract van vierhonderdduizend gulden. Daarom is het een regelrechte flater om op zulke ontmoetingsplaatsen met het bedrijfsleven te ontbreken."

Coehoorn komt aan het eind van het gesprek terug op de vermeende concurrentievervalsing. "Ik heb er met de mensen van het VNO/NCW over gepraat", zegt hij, "en het bleek dat ze met name problemen hadden met het inzetten van onbetaalde stagiaires bij onderzoekswerk, waarvan de resultaten goedkoop aan het bedrijfsleven worden geleverd. Daar kan ik wel inkomen." De transfermedewerker geeft dan zijn visie op het ontwikkelingsproces van een nieuw produkt en de rol van de universiteit daarin: "Er zijn drie

fasen. De eerste is die van de fundamentele *research*. Universiteiten doen daar veel aan en zo hoort het ook; dat is tenslotte onze specialiteit. Ondernemingen besteden er minder aandacht aan, ook de groteren doen er weinig aan."

In de tweede fase staat het zoeken naar toepassingen van wetenschappelijke kennis centraal. Universiteiten en instituten spannen zich volgens Coehoorn op dat gebied zo ongeveer even hard in als het bedrijfsleven, en onderhouden daarover regelmatig contacten. In de derde fase gaat het om het maken van de produkten die uit de twee voorgaande fases tevoorschijn zijn gekomen. Die laatste fase is vrijwel volledig in handen van het bedrijfsleven.

Coehoorn: "Wanneer de Vrije Universiteit toch iets produceert en verkoopt, dan hanteren we marktconforme prijzen. Daarvoor hebben we de 'Wegwijzer voor contractactiviteiten' geschreven, waarin universitaire projectleiders precies kunnen lezen wat ze wel en niet mogen. Ons doel is niet om winst te maken, maar om voldoende geld te genereren om de universiteit in deze tijd van bezuinigingen in stand te houden. We moeten zorgen dat de kritische massa groot genoeg blijft, dat er voldoende mensen zijn die elkaar inspireren en motiveren bij het wetenschappelijk onderzoek. Wanneer de organisatie te klein wordt, dan lukt dat niet meer."

Dochter

De tijd waarin Coehoorn op een vakbeurs niet alleen zijn eigen stand, maar ook die van een hoogleraar van de eigen universiteit kon aantreffen die daar zijn eigen bedrijfje aan het promoten was, is volgens de transfermedewerker definitief voorbij. Hij ziet het in de eerste plaats als zijn taak om ten

behoefte van de 'bv Nederland' kennis aan het bedrijfsleven over te dragen. Coehoorn: "De universiteiten komen op basis van hun wetenschappelijke kennis met toepassingen, die ze dan samen met de industrie kunnen ontwikkelen. Een jaar of tien later ligt het produkt in de winkel. De wetenschap moet dus de gevolgen van de ontdekking van nieuwe kennis overzien en indien mogelijk zorgen dat het bedrijfsleven er verder mee kan werken. Produktie van goederen en diensten op commerciële basis is niet onze taak, zeker niet op grote schaal."

Op een prominent plekje in de stand van het Transferpunt heeft Coehoorn een boek neergezet. Het is het proefschrift van Carine A. Coehoorn, die er een dezer dagen in Groningen op hoopt te promoveren. In het voorwoord bedankt de promovenda haar vader Dirk Jan voor zijn steun bij het schrijven van het boek. "Ja, dat is mijn dochter", zegt Coehoorn trots, "ze doet onderzoek naar de overdracht van technologische kennis aan het bedrijfsleven door Innovatiecentra."

Uit stelling nummer drie bij het proefschrift van Carine Coehoorn blijkt dat zij het werk van haar vader en zijn collega's niet kritiekloos bekijkt: "De verzakelijking van de overheid vereist onder andere dat universiteiten marktgericht gaan werken en zich beperken tot hun kernactiviteiten: 'doen waar je goed in bent'. Tot dat laatste kan in geen geval de directe kennisoverdracht naar en advisering van het midden- en kleinbedrijf worden gerekend." Gelukkig verzacht stelling nummer vier, vrij naar 1 Korintheërs vers 14, dat verwijt: "Al had ik de beste technologie van de wereld, al kon ik iedere markt veroveren met mijn innovaties, maar ik had de liefde niet, het baatte mij niets."