



NWO

Maatschappij- en Gedragwetenschappen

oktober 2015

HANDREIKING samenwerking met externe partijen (PPS) in de maatschappij- en gedragwetenschappen

Deelname van partijen uit het maatschappelijke veld of het bedrijfsleven aan onderzoek is een niet meer weg te denken onderdeel van wetenschapsfinanciering van NWO. Bij sommige programma's van NWO is cofinanciering door externe partijen zelfs verplicht. Hoe zet je als projectaanvrager uit de maatschappij- en gedragwetenschappen (MaGW) een samenwerking met private of publieke partners op en hoe onderhoud je de relatie goed? Deze handreiking wil daarbij helpen.

Wat is publiek-private en publiek-publieke samenwerking (PPS)?

Door krachtenbundeling van fundamenteel, praktijkgericht en toegepast onderzoek kan de Nederlandse wetenschap meer bijdragen aan welzijn en welvaart, aldus het kabinet. NWO onderschrijft dit van harte. Onderzoekers moeten onderling meer samenwerken. Bovendien zorgen instanties van *buiten* de wetenschap voor bredere reikwijdte van vraagstuk én oplossing. Juist maatschappelijke organisaties, overheden, industrie, midden- en kleinbedrijf (hierna: 'partners') worstelen immers met problemen waarbij wetenschappelijk onderzoek kan helpen. En onderzoekers zoeken op hun beurt aansluiting bij de praktijk. Praktijkkennis en academische kennis versterken elkaars positie.

Verschiedende soorten samenwerking

Bij samenwerking binnen de maatschappij- en gedragwetenschappen gaat het vaak om publieke partners, met name overheden en maatschappelijke organisaties, maar ook met het bedrijfsleven is innige samenwerking. Onderzoeksideeën kunnen ontstaan bij een onderzoeker, bij zo'n partner of in de interactie tussen partijen. NWO onderscheidt drie vormen van PPS, variërend in intensiteit van samenwerking en financiering (zie voor een uitwerking nwo.nl/pps).

Tips voor samenwerking

Gebruik beschikbare hulpbronnen Met hun valorisatie-, kennistransfer- of technologytransferbureaus bieden universiteiten ondersteuning bij het vinden van partners met onderzoeksvragen, het vertalen van onderzoeksideeën naar

voor partners relevante vraagstukken, het aangaan van contracten, etc. Eveneens goede hulpbronnen zijn collega's en natuurlijk netwerk- en matchmakingbijeenkomsten.

Ontstaan van samenwerking met partners Het is nuttig om als onderzoeker aan te haken bij die matchmakingbijeenkomsten, die in de aanloop naar de vorming van een onderzoeksprogramma worden georganiseerd voor geïnteresseerde partijen. Daar contacten leggen is zeer waardevol. Ken je vooraf al partijen die open staan voor samenwerking? Benader die eerst. Dat maakt de vorming van een consortium gemakkelijk en sneller. Bedenk dat een waardevol partnerschap vormen een langdurig en soms frustrerend proces kan zijn.

Co-creatie van kennisvragen Binnen topsectoren gaat het vaak om calls met kennisvragen die door co-creatie tussen partners en wetenschappers zijn opgesteld: het maatschappelijke veld participeert dan actief in het onderzoek.

Bouw een vertrouwensband op Investeren in de relaties met partners kost tijd maar kan ook veel opleveren. Omdat binnen maatschappelijke organisaties (en bedrijven) het personeelsverloop in functies groot kan zijn, vergt het onderhouden van relaties veelvuldige contactmomenten. Tijdens de uitvoering van een project is het handig om regelmatig kort verslag te doen met (deel-)onderzoekresultaten, in voor de partner begrijpelijke taal, die hij dan weer kan meenemen in (interne) communicatie. Terugkoppeling bij elke mijlpaal in het project kan daarbij helpen. 'Buitenpromovendi', onderzoekers op een promotieplaats op locatie, zijn uitstekende ambassadeurs!

Kansrijke programma's en projecten In potentieel succesvolle PPS-samenwerking:

- zijn partners bereid om het programma/project mede te financieren, terwijl het resultaat niet vaststaat en wellicht niet bevalt,
- hebben onderzoekers en partners een hoogwaardig onderzoeksidee geformuleerd dat aansluit op de vragen en belangen van de partner,
- is voor NWO helder wat de innovatieve meerwaarde van de samenwerking is, en
- past het onderzoek binnen de financieringsmogelijkheden en -voorwaarden.

Consortiumvorming Als een beoogd partner niet alleen aan de gestelde cofinancieringseisen kan voldoen, biedt de vorming van een consortium van onderzoekers en meerdere organisaties uitkomst. Deelnemers brengen dan gezamenlijk de benodigde financiële bijdrage bijeen. Er kunnen binnen zo'n samenwerkingsverband tegenstrijdige belangen boven water komen. Blijkt het lastig om uit dezelfde branche cofinanciering van gelijksoortige bedrijven (bijv. twee vervoerders of twee ICT-bedrijven) te krijgen, zoek dan liever partners uit verschillende sectoren of met verschillende posities in de keten. In elk geval moeten de belangen in een vroeg stadium helder zijn.

Het vormen van een consortium en overeenstemming bereiken over samenwerkingsvoorwaarden, onderzoeksvraag en projectvoorstel kost vele maanden. De indientermijn voor aanvragen is sneller verlopen dan je zou willen: begin dus zo vroeg mogelijk met netwerken en ideeënuitswisseling. Wees ook realistisch in het creëren van verwachtingen. Budgets zijn immers beperkt.

Cofinanciering Zodra het contact is gelegd is het van belang bij de beoogde partij(en) te verifiëren of er geen misverstanden zijn over voorwaarden voor financiering, wat de verwachte inbreng is en hoe hoog de bijdrage van NWO zal zijn. Binnen topsectorgerelateerde onderzoeksprojecten dragen partners 10 tot 50% bij van het bij NWO aangevraagde onderzoeksbudget. Dit kan 'in cash' zijn, maar ook deels 'in kind' (in de vorm van producten of diensten, denk aan apparatuur, faciliteiten, een communicatieplan, congresorganisatie).

Belangen van partners bij het onderzoeksproject Door NWO gehonoreerde projecten leveren financiering op voor de onderzoekinstelling en *niet* voor de partners. De financiële meerwaarde van samenwerken zal voor de deelnemers (op korte termijn) vaak gering zijn. In een voorstel dat wordt voorgelegd aan een organisatie of bedrijf moet glashelder staan wat dan wél de *return on investment* zal zijn.

Partners beogen in de samenwerking met onderzoekers:

- betere inzichten te verkrijgen voor beleid, governance en procesmanagement (denk bij private partijen aan verbetering van bestaande producten of diensten en ideeën voor vernieuwing),

- *license to operate*: goodwill kweken, een optimale maatschappelijke omgeving en bewegingsvrijheid scheppen,
- marketing: communicatie over samenwerkingspartners, zoals excellente onderzoekers of toonaangevende instanties,
- netwerkopbouw: toegang tot experts, onderzoeksgroepen, -middelen en -cijfers en tot partijen in andere sectoren.

Academische integriteit en intellectual property (IP) Er moeten afspraken zwart op wit staan omtrent zorgvuldigheid, betrouwbaarheid, controleerbaarheid, onpartijdigheid en onafhankelijkheid. Onderzoek waaraan partners buiten de wetenschap financieel bijdragen mag zelfs niet de schijn van belangenverstrengeling wekken.

Partijen moeten vooraf de auteursrechten op publicaties, databanken en de toegankelijkheid van onderzoeksresultaten regelen. Daar heeft NWO modellen voor. MaGW claimt meestal geen (mede-)eigendom van intellectuele eigendomsrechten, maar dat geldt niet voor alle NWO-onderdelen. De consortiumovereenkomst bevat doorgaans afspraken over bescherming van onderzoeksresultaten, geheimhouding en publicaties.

Stem belangen goed af Als je de sector en de taal die men spreekt leert kennen, kunt je ook de meerwaarde van de voorgestelde samenwerking voor de partner expliciet maken (de *business case* formuleren). Pas een onderzoeksidee of -vorm eventueel aan, zodat betere aansluiting plaatsvindt, maar zonder dat het idee aan kwaliteit inboet. Wees niet te bescheiden over wat de samenwerking kan bieden, maar zorg wel dat je je beloften waar kunt maken. Heldere afspraken zijn cruciaal – zwart op wit en vooraf – waardoor voor alle partijen duidelijk is wat zij van elkaar mogen verwachten.

Succesfactoren Samenwerking met partners verloopt vlot indien:

- sleutelpersonen binnen de partners het project kennen en het actief ondersteunen;
- onderzoekers zich flexibel opstellen, hoge wetenschappelijke kwaliteit leveren en resultaten communiceren;
- deliverables en momenten van oplevering helder en betrouwbaar zijn;
- tussen partijen een vertrouwensband bestaat en er bereidheid is om een zeker risico te nemen;
- alle betrokken partijen baat hebben bij het proces en de uitkomsten.

Meer informatie

Als je meer wilt weten over PPS bij een van de financieringsinstrumenten van NWO Maatschappij- en Gedragswetenschappen, stuur dan een bericht naar de contactpersoon genoemd in de *call for proposals* waarvoor je een onderzoeksvoorstel wilt indienen.

Zie ook: www.nwo.nl/magw/kennisbenutting

