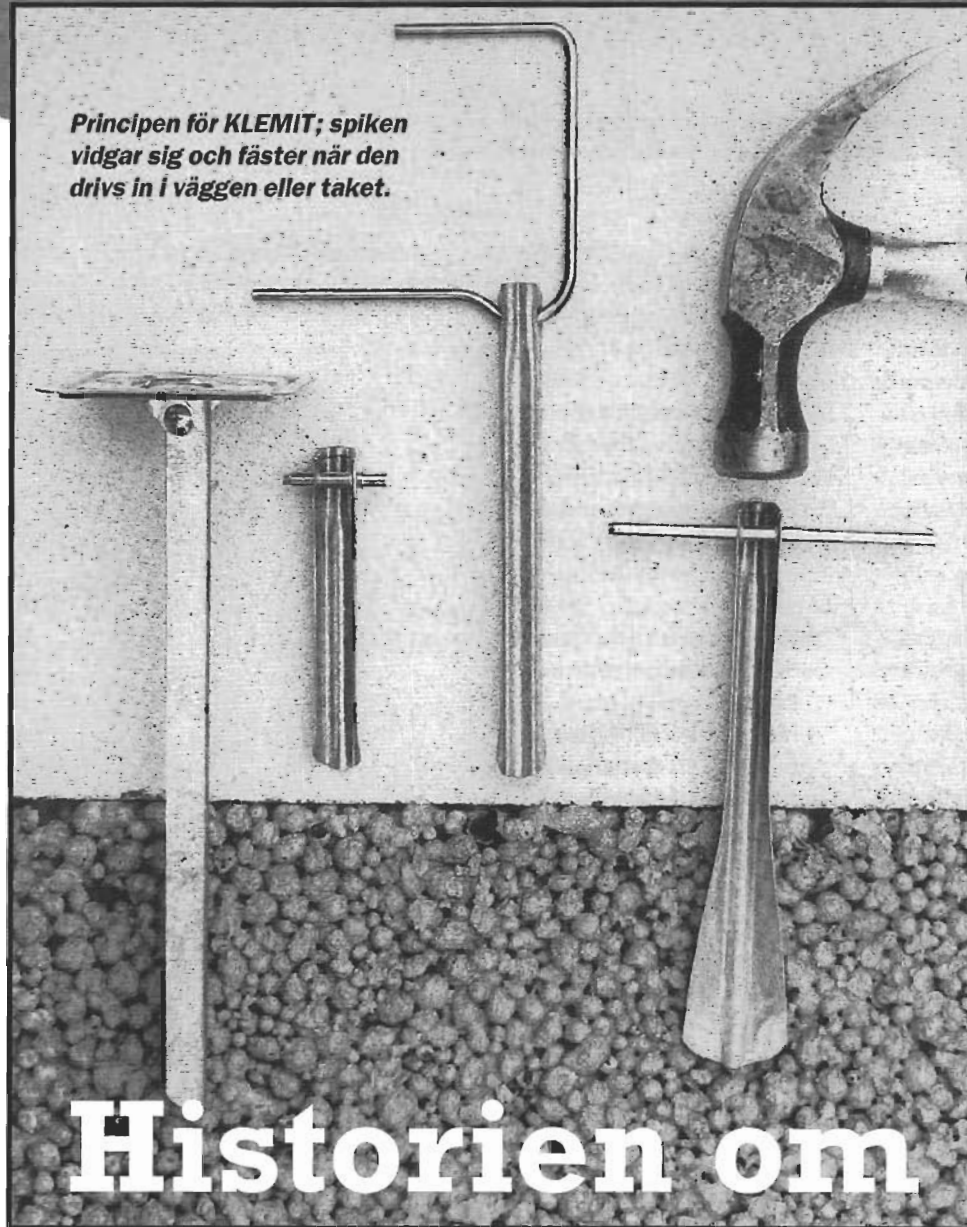


Principen för KLEMIT; spiken vidgar sig och fäster när den drivs in i väggen eller taket.



Historien om en uppfinning

Vad som kan hända om man uppfinner en spik ...

Upprop till erfarenhetsutbyte och kamp mot dålig etik och moral och för en bättre rättsmiljö i affärlivet!

Den här berättelsen av uppfinnaren Bertil Burström och hans vedermödor är viktig för alla uppfinnare.

En spik är en spik och har ju funnits i hundratals år. Den går väl knappast att vidareutveckla?

Jovisst kan man det. Man kan som jag, uppfinna en spik som vidgar sig till en skohornsliknande form när man slår in den. Den är tillverkad som en U- eller W-formad skena av hård stålplåt och

klämmer sig fast på ett dynamiskt vis kring materialet den drivs in i. Sitter hårt fast som en skruv eller nit men är lika lätt att slå i som en spik! Denna spik har patenterats i tretton länder och varunamnsregistrerats som KLEMIT (- "klämmer man dit och sitter som en nit"). Anledningen till att jag utvecklade detta fästelement var att jag som konsulterande

maskinkonstruktör hos BPA fick kännedom om de problem de hade med att i efterhand fästa tilläggsisolering på hus med yttreväggar av lättbetong. Gasbetong och lättklinkerblock (Ytong, Siporex, Leca m fl) är nämligen erkänt svåra att fästa i, men enligt byggmaterialtillverkare och andra är problemet löst i och med KLEMIT!

Ett särskilt problem har dock för mig, d v s uppfinnarens del, varit att KLEMIT-spiken allmänt ansetts som genialt enkel och därför sannolikt lätt att kunna tjäna pengar på. Förmodligen har denna tilltro inneburit att många svårigheter tillstött under

lanseringen. Etablerade företag med egna produkter i branschen har faktiskt med både oetiska och olagliga medel sökt stoppa den nya innovationen, som genom sina bättre prestanda i användning, pris och funktion uppenbarligen hotade att bli en farlig konkurrent på marknaden. Därutöver har många affärshajar och mindre seriösa lycksökare med "dollar i blick" dykt upp och med olika snaror och försåt sökt roffa åt sig patenten. Delvis tack vare att jag ståndaktigt vägrat beträda deras "skumma bakgårdar" och därför inte lämnat några möjligheter till utpressning eller påtryckning, utan strikt arbetat med seriösa och ljusståliga metoder har jag klarat av att behålla min spik, om än "på skruvar".

En anledning till att jag nu fattar pennan, är att Telia år 1998 publicerar 34 olika svenska uppfinningar på lika många telekatalogomslag. På Helsingborgsdelen finns KLEMIT-spiken. Detta är naturligtvis mycket tacknämligt och positivt överraskande. Måhända kan Telias och SUF:s initiativ härvidlag förbättra jordmänen för nya innovationer i Sverige. För genuina uppfinnare är ju inte idékläckandet och problemlösandet den stora svårigheten, däremot allt som följer efter att prototyper framtagits och tester genomförts. Detta "efterbördsarbete" kan man inte nog flagga för och ge råd och tips om. Detta är alltså en av anledningarna till denna skrift, men jag beklagar att tonen i den är något mörk - dock "på förekommen anledning". Mina formuleringar beror således inte på någon bitterhet eller att jag skulle vara en dålig förlorare. Jag tror nämligen att det är utvecklande om man även lyssnar på den som snubblat och fallit - och varför. "Sådana stackare" står lågt i kurs i Sverige, här lyssnar man endast på vinnaren! Men så hamnar vi också följd-enligt snett emellanåt. Dock är det inte i medgång, utan i motgång människan lär sig och utvecklas!

En annan viktig anledning till min

skrift är en helig indignation över det ihåliga och orättfärdiga rättsläget eller rättsmiljön i Sverige, där brottsoffer som i skilda sammanhang drabbats av psykisk, fysisk eller materiell skada, måste stå tillbaka för den bedräglige och kriminelle. Detta gäller även oss som förfördelats genom svek och ekonomiska bedrägerier etc. Jag är även upprörd över de giriga "affärslivets sol-och-vårare", som med god utbildning och öarligt intjänade pengar smiter undan utomlands för att slippa solidariteten i Sverige! Svenska investeringar ger avkastningen utomlands.

Jag reagerar även mot att uppfinnare beskrivs som kufar och underliga "jockar" i Sverige medan "forskare och vetenskapsmän" har betydligt högre anseende. Kan det vara så att uppfinnare saknar status och därför fullt lovliga att kränka och köra över, eftersom vi "Teknikens konstnärer" ofta är hårt skuldsatta och därtill saknar en stridbar fackförening med makt bakom orden?

Mot bakgrund av mina bistra erfarenheter inte blott från en enda uppfinning utan flera, börjar jag bli tveksam till om mångsidiga och gedigna kunskaper och därtill seg envishet verkligen räcker inför alla de hinder som kan resas i vårt alltmer djungelartade klipparsamhälle, där all slags korruption börjat breda ut sig på en aningslöst avreglerad marknad och där den kriminelle i alla lägen har tolkningsföreträde därför att principen "hellre fria än fälla" tillämpas inabsurdum av en godtrogen och undfallande rättsapparat. Det finns all anledning att berätta om några av de vedermödor och hinder som jag upplevt på Klemit-spikens långtifrån spikraka väg.

Säkerligen är det svårt att koka soppa på en spik. Men följande "ingredienser" har i vart fall gjort en bedrövlig soppa av min spik.

Första stötestenen

Redan ett halvt år efter att patent söktes av mig på "spiken" (mars 1977) visades uppfin-

ningen på Tekniska Mässan sedan jag ingått kompanjonsavtal med en fabrikör till en mekanisk verkstad, som ville ha en "maskin i källaren som tickade enkronor". En kort tid därefter, när kompanjonen upplevde att jag var helt beroende av honom i det bolag vi bildat, krävde han att jag skulle skriva på nya licens- och kompanjonsavtal med avsevärt sämre villkor för min del - "annars hoppar jag av". Efter ett par veckors betänketid huruvida det skulle fungera med en partner som så snabbt började "knapra stora stycken", tackade jag nej till fortsatt samarbete. Genast anlände en faktura på 100.000 kronor. Jag kopplade in en vän som då var revisor och bestred fakturan som grundlös. "Den girige kompanjonen" försökte skrämma mig med advokat, varför jag anlätade en annan, med påföljd att tvisten varade ett år innan jag för ett skäligen, men betydligt mindre belopp kunde köpa ut honom ur bolaget. Det blev ett mycket tuft år, eftersom jag inte fick göra något i bolaget med min uppfinning som kunde påverka aktiekursen och kanske omöjliggöra att jag kunde lösa ut kompanjonen. Har av initierade senare fått veta att taktiken var att jag skulle bli av med patentet i en konkurs, som jag skulle försättas i på den stora fakturan!

Andra stötestenen

Ett ledande företag i fästteknikbranschen som representerade en stor utländsk tillverkare köper exklusivlicens av mig för Norden men gör sedan medvetet ingenting. Själv skickar jag i god tro ut massor av pressmeddelanden och bilder för att informera och få efterfrågan på produkten. Princessgemålen John Ambler blir intresserad och låter, trots att hemmamarknaden i Sverige märkligt nog inte bearbetas, göra en marknadsundersökning i Storbritannien där en sannolik omsättning bedömdes till ca fem miljoner pund efter tre år! Sir Ambler kunde dock ej importera fästelementet eftersom

Forts på sid. 52

Forts från sid. 51

den svenska licenstagaren aldrig startade någon tillverkning av denna skäligen enkla produkt. Det uppdragades senare att det svenska företaget, trots sitt förnekande under licensförhandlingarna, själva hade sökt patent på en produkt för samma ändamål som KLEMIT!

Förutom att skydda det utländska produktprogrammet i Sverige torde detta vara huvudanledningen till att min uppfinning stoppades i två och ett halvt år. Tyvärr hade jag i licensavtalet medgivit att eventuella tvister skulle avgöras genom skiljeförfarande, vilket för enskilda uppfinnare är oerhört kostsamt, varför inläsningen av uppfinningen blev onödigt långvarig. För övrigt förekommer det att skiljedomar inte alltid avkunnas på korrekt sätt, men får likväl inte överklagas. Jag var medveten om dessa förhållanden, men lät mig tyvärr bevekas då man erbjöd mig ganska stora summor och royalties. Men, 12 % royalty på ingenting är och förblir ingenting! Jag förhandlade fram en hygglig minimiroyalty (120.000 kr/år) men fick dessvärre ej igenom någon tidsbunden lanseringsgaranti.

Tredje stötestenen

Innan min patentansökan hade publicerats (vilket i Sverige sker 18 månader efter ansökningsdagen), startade ett mindre verkstadsföretag i mellan-sverige tillverkning av produkter enligt min uppfinning trots att besked lämnats att den var patentsökt. Jag fick kännedom om in-

trånget genom en artikel i en facktidsskrift, där det uppgavs att fästementet utvecklats av någon helt annan än mig! Bakom patentintrånget låg förmodligen den svenska filialen till ett stort specialistföretag på kontinenten, då marknadsföringen i Sverige bevisligen gjordes av deras svenska säljbolag. Det medvetna intrånget kunde stoppas först efter något år genom egna juridiska åtgärder.

Fjärde stötestenen

En svensk finansman inom tomt- och fastighetsbranschen upptäckte min spik på en mässa och såg dess "enorma" möjligheter för Frankrike och övriga Europa. Själv var jag tveksam till ett samarbete med folk utan branschkännedom, men accepterade likväl. Tveksamheten visade sig befogad. Förhandlingarna med utländska intressenter och de inbördes samtalen blev legio och fördes på ett alltför storstiltat plan utan tillämpande av mottot "Make a little, sell a little". De som kunnat bli bra säljare av produkten fick aldrig någon chans då finansmannen gapade över för stort stycke. Han försökte nämligen, visade det sig, "skära emellan" genom att av påtänkta licenstagare begära betydligt högre down-payment m m än vad vi i förväg överenskommit om, för att sedan själv kunna ta hand om denna mellanskillnad utöver det överenskomna agentarvodet! För att snärja mig försökte han bland annat övertala mig att bilda bolag i Schweiz med hemligt konto m m. Det blev för min

del trots allt en lärorik erfarenhet men ganska kostsam och meningslös tidsspilla under tre år.

Femte stötestenen

I samband med att den andra stötestenen "bearbetades" (1979-81), visade sig lånemöjligheterna hos bankerna vara mycket små. En "direktör" från ett stort verkstadsföretag dök upp som följd av mina utskick och sonderingar. Denne hade erhållit tre årslöner i fallskärm då han slutade men visade sig även ha tillskansat sig stora summor svarta pengar genom statliga fastighetsrenoveringslån med låg ränta och lämpligt fejkade fakturor för att utfå lånet. "Direktören" utlovade full insats av eget arbete och att svara för erforderliga säkerheter för lånet till det bolag vi gemensamt bildade.

Jag var för "ärlig och dum" nog att ställa upp på hans krav att genast avsluta avtalet med det ledande företaget i fästteknikbranschen, om han skulle gå in. Genom att han sedan tog mycket lång tid på sig för att ordna det han utlovat, blev jag naturligtvis ekonomiskt pressad, vilket säkerligen även var hans avsikt. Efteråt har jag insett att jag borde ha lyft avtalad minimiroyalty från det ledande företaget i fästteknikbranschen i det längsta och inte låtit mig försvagas. Dock har jag alltid velat stå för mitt ord och min gärning – detta har ibland straffat sig i det rättsklimat som råder i Sverige.

Kompanjonen visade sig alltså vara mera sleeping än partner (med avsikt). Visserligen kom en tillverkning igång men marknadsföringen för hans del skedde mestadels via telex! Det hälftenägda företaget behövde följaktligen efter en tid kapitaltillskott vilket han ville ordna, förutsatt att jag lämnade ifrån mig huvudparten av min aktieandel! Som lockbete försökte han t o m få mig att ta emot ett större belopp svarta pengar! Tack vare att jag själv skrivit förutseende och bra avtal, kunde jag reda upp situationen bl a genom konsultjobb för att slippa bli ekonomiskt beroende av

”

Jag tror nämligen att det är utvecklande om man även lyssnar på den som snubblat och fallit – och varför? "Sådana stackare" står lågt i kurs i Sverige, här lyssnar man endast på vinnaren! Men så hamnar vi också följdenligt snett emellanåt. **Dock är det inte i medgång, utan i motgång människan lär sig och utvecklas!**

projektet. Efter tuffa förhandlingar kunde jag sedan själv ta över bolaget. "Den som gräver en grop åt andra ..." En fördel i sammanhanget var att Nordbanken öppnade på min hemort och behövde nya kunder. Ett av de tillverkningsverktyg som tidigare beställts, tog dessvärre flera år att få färdigt eftersom det visade sig att "partnern" betalat verkstaden i förskott för att i rätt tid kvittera ut ett statligt investeringsbidrag.

Sjätte stötestenen

Detta hinder mot en fri exploatering visade sig bli ännu större. Försäljningen ökade stadigt i Sverige där jag nu ensam kunde påverka situationen. Efter ett par år, minskade helt plötsligt försäljningen genom det specialistföretag som med sina säljare reste till byggmaterialhandlare och slutanvändare. Jag krävde därför en skriftligt garanterad försäljningsökning. Stipulerade minimiinköp förhandlades fram och allt var åter frid och fröjd åter en tid. Plötsligt upphörde inköpen från säljbolaget helt och hållet, trots kraftigt ökande byggkonjunkturer och alla marknadsföringsinsatser. Detta medförde svåra ekonomiska påfrestningar för mitt tillverkningsbolag. För att klara av situationen lyckades jag väsentligt öka exporten till Norge, Danmark och Finland samt ta konsultjobb igen.

Det framkom tydliga uppgifter om att min förre partner ("direktören") börjat ha täta kontakter med sälj företaget trots att han i avtal lovat avhålla sig därifrån. Under tiden den svenska ensamrätten tvangs bestå, gick försäljningen från mitt företag till sälj företaget slutligen ned till en tiondel. Jag fick senare vetskap om att orsaken till den usla försäljningen var att säljbolagets säljare fått order att inte bearbeta sina kunder med KLEMIT-programmet! Taktiken var tydlig att jag skulle tvingas i konkurs och att man tillsammans med min förre kompanjon skulle köpa patenter billigt av konkursförvaltaren. Men, någon sådan blev alltså inte ut-

"Vi har brott mot hela tre avtalsbestämmelser att återropa och stödja oss på. Vinner vi inte det här målet då finns det ingen rättvisa i Sverige", påpekade advokaten.

sedd då ju planen gick om intet! När den avtalsjuridiska blockeringen från ensamrätten till slut upphörde, kunde jag snabbt öka försäljningen åter igen även i Sverige.

Det bör nämnas att säljbolagets utsvältningsslagmetod dessvärre inte är helt ovanlig i det svenska affärslivet.

Sjunde stötestenen

Nu liksom tidigare visade jag mina produkter på olika fackmässor och fick på så sätt många fackmän att efterlysa dessa hos sina lokala inköpsställen. Jag kontaktade även större byggbolag såsom Skanska m fl och skapade ett kraftigt efterfrågetryck även hos de återförsäljare som vägrat ta in KLEMIT i sitt sortiment. Vissa av dessa låter sig styras och påverkas av de stora leverantörerna genom förtäckta belöningar i form av bonusresor m m. Då försäljningen i Sverige följdenligt åter var i starkt ökande, liksom i Norden i övrigt, blev jag erbjuden ett sju-siffrigt belopp av en marknadsföringskoncern inom byggtillbehörsbranschen. Eftersom jag då dragit igång tre nya patenterade projekt grep jag tillfället och sålde en KLEMIT-licens world-wide jämte verktyg och lager. En bidragande orsak till försäljningen var att denna köpare i förväg informerade min kreditgivande bank om sitt "fördelaktiga" bud varför jag helt plötsligt fick två "förhandlingsmotparter".

Överlåtelse- och licensavtalen skrev jag själv jämte några egna specialklausuler vilket senare skulle visa sig lyckosamt. Utvecklingen var mycket god 1989-1991 men plötsligt tog den svenska byggmarknaden tvärt slut.

Samtidigt förlorade licenstagaren stora belopp i Norge samt på mindre lyckade kapitalplaceringar i bl a travhästar. Det hela slutade med konkurs för hela koncernen med påföljd att även jag förlorade stora pengar. Tack vare mina specialskrivna avtal kunde min firma återköpa delar av varulagret samt vissa verktyg ur konkursboet.

Åttonde stötestenen

Isamband med den "sjätte stötestenen" rådgjorde jag med en advokat med affärsavtal som påstådd specialitet. Advokaten rådde mig att stämna det svenska sälj företaget på skadestånd för utebliven garanterad försäljning. "Vi har brott mot hela tre avtalsbestämmelser att återropa och stödja oss på. Vinner vi inte det här målet då finns det ingen rättvisa i Sverige", som advokaten sade. Utan förvarning eller förklaring återkallade (undanröjde!) advokaten emellertid i tingsrätten två rättsgrunder och andra tolkningsdata trots att "kronvittnen" inkallats för att styrka dessa. Denna oförklarliga försvagning av talan gjordes vid huvudförhandlingen på motpartens ombudets önskemål! Efter förlust i tingsrätten blev jag klar över situationen och lade själv ut texten i hovrätten, som trots en enda återstående (åberopad) rättsgrund tillerkände mitt bolag ett skadestånd på ca en miljon kronor. Fallet togs på motpartens ansökan upp av Högsta domstolen efter ett tendentiöst intygande (ej diariefört) av en förbundsjurist (god vän till säljbolagets VD). I sin dom och sina förarbeten påtalar HD frånvaron av

Forts på sid. 54

”

”Den åttonde stenen” ser ut att vara FÖR hög. På denna sten står det något om rättssystemets förfall; att en misstänkt bedragare och skadegörare skall

ha ett absolut tolkningsföretråde i domstol och värnas till varje pris men inte uppfinnaren och dennes ”världsförbättrande” arbete, samt att den advokat man anlitar kan undslippa allt ansvar för sitt arbete när denne så önskar. Kan detta verkligen vara möjligt?

Forts från sid. 53

de återkallade punkterna som därutöver borde ha åberopats av ombudet i tingsrätten (se Nytt Juridiskt Arkiv 1992:60).

HD friade slutligt det bolag som bevisligen, enligt min mening, i bedrägliga avsikter underlåtit att uppfylla sitt garantiåtagande och ålade mitt företag betalningsansvaret för ca 400.000 kronor i rättegångskostnader! Enligt rättsutredningar av mitt försäkringsbolag (Folksam) jämte två jurister samt en professor i processrätt befanns advokaten vara skadeståndsskyldig för vårdslös och oaktsam processföring. Advokaten var nämligen styrelseledamot i Sveriges Advokatsamfund och kunde utan sanktion vägra tala med de jurister som utfört utredningarna. Ingen advokat har helhjärtat velat bistå mig i min berättigade skadeståndstalan mot advokaten. En advokat sade t o m rent ut: ”Detta är en besvärlig balansgång” (d v s för att skydda sin värderade kollega). Avsaknaden av egna ekonomiska medel på grund av ovanstående problem, ett redan förbrukat rättsskydd hos försäkringsbolaget samt frånvaron av allmän rätts hjälp till enmansbolag oavsett dess ekonomiska status, har tvingat mig att ”på gamla da’r” utbilda mig till ”hemmajurist” för att på egen hand söka nå fram till en korrekt och objektiv rättvisa. Mot mig har jag även något som i Sverige kallas ”Jante-lagen”. Denna drabbar särskilt den som

utan formella meriter ger sig in och argumenterar i vissa högre akademiska statuskretsar.

Sens moral

Jag har sedan 1963 sökt och beviljats tio patent i Sverige (och därutöver åtskilliga fler utländska), samt uppburit inkomster från mer än halvdussinnet förslag och uppfinningar, varav tre med minst sexsiffriga belopp. Mina övriga projekt ”i lager”, varav några affärsmässigt mycket lovande uppfinningar (”i stil med skiftnyckeln och kullagret”), har nu effektivt stoppats i sin vidareexploatering. Styrelsekollegor i uppfinnarföreningar har blivit mörkrädda när dom blivit varse hur eländet kunnat drabba även mig som man anser vara ”så kunnig och erfaren”.

”Den åttonde stenen” ser ut att vara FÖR hög. På denna sten står det något om rättssystemets förfall; att en misstänkt bedragare och skadegörare skall ha ett absolut tolkningsföretråde i domstol och värnas till varje pris men inte uppfinnaren och dennes ”världsförbättrande” arbete, samt att den advokat man anlitar kan undslippa allt ansvar för sitt arbete när denne så önskar. Kan detta verkligen vara möjligt?

När det gäller lagskyddet i ett rättvist och fungerande samhälle måste man betänka att den genuine uppfinnaren kanske investerar sitt liv och sina pengar, sitt hus och hem och ibland till och med sin familj för sina

idéer och visioner och ofta all sin tid och arbetsinsats på att – OM och NÄR arbetsresultatet är lyckat – försöka sälja (eller upplåta) sin upphovsmannarätt i form av en statligt granskad och godkänd immaterialrättighet. Att otillåtet komma över och ”låna” idéer, konstruktionslösningar och formler etc är oändligt mycket lättare för vem som helst, än att stjäla ett varulager, en produktionsanläggning eller än mindre någons yrkeskunnande! Kom därtill ihåg att uppfinnaren, utöver utvecklingskostnader etc, nödgas betala dyra pengar för att registrera sin upphovsrätt i form av patent eller mönsterskydd. Därutöver måste uppfinnaren betala årliga årsavgifter i varje enskilt land där ansökan blivit godkänd.

Dessa årsavgifter medför emellertid inte att respektive patentmyndighet garanterar skyddet på något sätt eller är med och bekämpar eventuella intrång från tredje man. För årsavgifterna får alltså patentinnehavaren i princip inte någonting. Den officiella registreringen av att man först i världen anmält en acceptabel teknisk lösning på det specifika problemet har ju redan debiterats och betalats. Patentinnehavaren får själv bevaka och i domstol stämma och ensam processa mot den som gjort intrång. Men den som uppsåtligt kränkt den statligt registrerade rätten har i domstolen alla trumf på hand tack vare sitt tolkningsföretråde, och har därutöver ett ytterligare överläge för det fall den rättmätige patentinnehavaren har begränsade ekonomiska tillgångar. Rättstryggheten för den laglydige och skötsamme medborgaren och uppfinnaren är följaktligen i en klart underordnad ställning i jämförelse med rättssäkerheten för den suspekta eller förment oskyldige och ovetande!

Om man jämför med andra skapande verksamheter är det ju så att exempelvis konstnärer och bildskapare har tillgång till gallerier; författare och poeter till tryckerier, bokförlag, boklådor etc, samt behöver i likhet med kompositörer m fl inte för dyra pengar betala en registrering av upp-

hovsrätten till sitt skapade verk. Denna typ av upphovsrätt gäller utan kostnad även i alla andra länder och består t o m sjuttio år efter upphovsmannens död. Det är allom bekant att många arbeten av författare, musiker och filmmakare m fl inbringat mångmiljonbelopp till upphovsmannen. Naturligtvis är det bra att möda och snille belönas, även om många av dessa "konstnärer" säger sig stå utanför all kommersialitet. En framgångsrik uppfinnare å andra sidan, måste utöver allt annat även vara sin egen handelsman i brist på "galleri" eller handelshus och nödgas, för att inte omgående bli av med sitt verk, betala dyrt för en officiell registrering av sin upphovsmannarätt.

I dessa tider har uppfinnare åter kommit i ropet vilket många dessvärre kommer att låta sig förledas av och därför aningslöst gå ut på alltför svag is. Enligt min erfarenhet är det dock så att intresset för uppfinningar i Sverige kommer och går i vågor i en viss fasförskjutning i förhållande till det allmänna konjunkturläget. Jordmånen för innovationer är nog i huvudsak densamma som den varit de senaste tjugo åren, även om förutsättningarna för lån och bidrag från SIC och olika EU-organ m fl har förändrats.

Trots allt har det egentligen år från år blivit allt svårare att nå ut på marknaden med nya produkter, eftersom konkurrensen hela tiden ökar, samtidigt som befintliga marknadsföringskanaler redan är upptagna av "kända och invanda produkter". Dessutom är riskbenägenheten och pionjärandan bland de svenska företagarna inte längre vad den en gång varit. Detta betingas både av bekvämlighetsskäl och av att många känner sig mätta och belåtna och inte gärna vill förlora något av det man uppnått. Pionjärandan har flyttat till länder i Asien av motsatta grunder.

Slutnoteringar

Det finns åtskilliga historier om hur uppfinnare råkat illa ut i sina kontakter med mer

eller mindre skrupellösa företag och "affärsmän" med väl anpassad maskering. Men varför fattar inte fler pennan och pekar på den uppsjö av fallgropar och risker som förekommer? Många uppfinnare skulle då slippa drabbas på grund av bristande kunskap och erfarenheter, samtidigt som ett seriösare bemötande kunde frammanas i affärslivet för att undvika skylta i mindre smickrande sammanhang. I stället smyger många bedragna uppfinnare undan, bittra och besvikna med svansen mellan benen alltmedan de som haft tillräcklig tur och erfarenhet stoltserar med sina framgångar och tror sig nu veta och kunna allt. De glömmer påpassligt sina vedermödor och berättar inte om "grynnorna och skären" för andra "navigatörer" på uppfinnarnas djupa ocean. Inte blir man väl sämre människa bara för att man upplyser om på vilket sätt man låtit sig luras av smarta bedragare? Och inte behöver väl den egna självkänslan påverkas i nämnvärd grad av att öppen och sann information lämnas till andra om den tuffa verkligheten?

Jag tror dessvärre att vi i det bekväma och bortskämda Sverige blivit alltför idol- och vinst- och vinnarfokuserade med alla våra penninggrasslande Trav och Lotton eller statusgivande Bolags-Toton (d v s köp och försäljning av "begagnade" aktier), s k "förädlade fastigheter" och andra mer eller mindre arbetsfria vinstmaskiner. De verkliga kämpar och idealister som idogt och hängivet arbetar i det **tysta** för något gott, som kan vara bra för

flera och de skaparnaturer som envetet strävar mot något av stor och allmän vikt, betraktas i dessa dagar som enbart jobbiga och besvärliga! Tyvärr är detta nutida förhållningssätt enligt min mening förödande för en nation och kan endast medföra en successiv men säker nedgång för landets arbetstillfällen, dess levnadsstandard, invånarnas samhörighet och allmänna psykiska hälsa.

Skall vi få en positiv utveckling tillbaka måste vi anlägga en annan attityd och ordning där vi tar bättre hand om individens goda initiativ och där vi vinnlägger oss om allas likhet inför lagen med en förnuftsriktad rättsordning och bättre rättsmiljö för allas bästa.

*Bertil Burström,
ingenjör, fabrikör och uppfinnare
Boarp 1838, 266 91 Munka-Ljungby
Tel 0431- 43 32 80, Fax 0431-43 32 81*

**Bertil Burström med
"Sveriges rikas lag
i händerna!"**

