



Mogens Jensen: Trots att min uppfinning kan innebära enorma fördelar så når jag inte den industri som kan tillgodogöra sig dem. Foto: Tom Swales

Näringslivet nonchalerar uppfinningar

Industrin tänker kortsiktigt, investerarna är fega och pionjäreerna är utdöda

INGEN MÖTESPLATS. Tillverkningsindustrin flyttar till låglöneländerna och vår styrka sägs bli innovationer. Men, svenska innovatörer upplever sannerligen inte att näringslivet är intresserad av deras uppfinningar.

Uppfinnaren Mogens Jensen har under lång tid skissat på en revolutionerande heli-

kopter men får inte utvecklingscheferna att lyssna:

-Jag har försökt nå SAAB, men det är omöjligt att komma till ansvarig på utvecklingsavdelningen.

Bertil Burström är styrelseledamot i Svenska Uppfinnarföreningen samt i dess lokala grenar, i Helsingborg, Ängelholm och Båstad:

-Det finns ingen optimal mötesplats där investerar intressanta uppfinningar att satsa på. Det finns mängder av utvecklingsbara uppfinningar, med kommersiell potens, som aldrig kommer ut på marknaden.

Näringslivet svårflörtade för uppfinnare

Svenska investerare fega, svårfunna och kortsiktiga

Av Tom Swales
0733-17 70 19

SÅLLAN AFFÄRSMAN. Alla verkar ha accepterat att den svenska tillverkningsindustrin flyttar till låglöneländerna. "Vår styrka kommer att bli kunskap och innovationer", sägs det – men svenska innovatörer upplever sannoligen inte att det svenska näringslivet är intresserade av några nya idéer:

Bertil Burström är styrelseledamot i Svenska Uppfinnarföreningen samt i dess lokala grenar, i Helsingborg, Ängelholm och Båstad:

-Det finns ingen optimal mötesplats där investeringsvilliga företag kan finna intressanta uppfinningar att satsa på. Det finns mängder av utvecklingsbara uppfinningar, med kommersiell potential, som aldrig kommer ut på marknaden – därför att uppfinnaren sällan är någon affärsman.

Liknar konstnärer

Bertil håller med om att uppfinnaren är mer som konstnären – de är nytänkande,

men besitter sällan egenskaperna för att sälja in och marknadsföra:

-Det är bara ett fåtal uppfinnare som har ambitionen att grunda någon industri kring sin uppfinning. Det är ju inte författarna som startar tryckerier. Där ska näringslivet ta vid, men var ska de finna vartandra?
Det handlar också om risker. Trots att svensk industri är uppbyggd på historiska uppfinningar från t ex AlfaLaval, TetraPac, SKF, Nobel, ASEA och Bacho så vågar dagens företag sällan hoppa på förrän hjulet snurrar.

-Det fanns fler pionjärer förr, och fler fega investerare idag, menar Bertil.

Svårt hamna på rätt våning
Bristen på en optimal marknadsplats gör att uppfinnare tvingas söka upp passande industrier, men då ärendet kan vara svårbeskrivet hamnar man ibland framför fel personer:
-Ja, när man presenterar uppfinningen så hamnar man ibland framför ekonomer i stället för tekniker. Bedömningen blir helt fel. Den investeringsvilliga ägaren kanske aldrig får en chans att betrakta idén. I stället döms uppfinnaren sällan ut som konstnären – de är nytänkande,

Den oprövade uppfinningen har idag mycket små chanser:

-Först måste den patentskyddas – vilket ofta är svårt och tidskrävande att utföra själv. Att låta en patentbyrå utföra registreringen kan kosta 40 – 50 000 kr. Men, patentbyråerna lyckas inte alltid "muta in" uppfinningens alla tänkbara användningsområden – efter som de ofta är administratörer och akademiker i stället för tekniker och kreativa användare.

Officiella uppdraget

De organisationer som har fått i uppdrag att ta vara på och ledsaga svenska innovationer är bl a ALMI, IK2 (f.d. Kunskaapsbron och Innovation Skåne) och NUTEK.

-Men, de är tyvärr svåra att övertyga och måste ibland förföras med ett kostsamt och trovärdigt presentationsmaterial. Även om man vinner deras förtroende så kan de ofast ändå bara bistå med 15 - 30 000 kr vilket inte ens räcker till patentkostnaden.

Små kreditmöjligheter

Patentkostnader, professionella protomodeller, ritningar, presentationsekonomiska



Bertil Burström är en av få uppfinnare med juridisk utbildning, vilket är till stor nytta i bl a upphovsrättsliga frågor - något han även berörs av i sin konstnärliga verksamhet. Foto: Patrik Ek

Bert Karlssons uttalande på Bertil vet också att Sverige Näringslivsdagarna i Helsingborg: la innovationer vars upphov-

-Svenska investerare skulle smän tröttnat på att jaga för inte ens se möjligheterna verkligare. med hjulet.

Bertils lösning: Mässcontainern

Bertils förslag på mötesplats för idéer och dess förverkligare:

-En "mäss-container" innehållande flera mindre montrar där intressenterna kan botanisera bland idéer och prototyper mera konkret.

-Den mobila minimämssan flyttas till alla mässor eller konferenser





Bertil Burström är en av få uppfinnare med juridisk utbildning, vilket är till stor nytta i bl a upphovsrättsliga frågor - något han även berörs av i sin konstnärliga verksamhet. Foto: Patrik Ek

ensamme uppfinnaren redan har patensatt sitt hus under själva utvecklandet och patenteringen kan kosta 40 - 50 000 kr. Men, patentbyråerna lyckas inte alltid "muta in" uppfinningens alla tänkbara användningsområden - efter som de ofta är administratörer och akademiker i stället för tekniker och kreativa vändare.

Officiella uppdraget

De organisationer som har fått i uppdrag att ta vara på och ledsaga svenska innovationer är bl a ALMI, IK2 (f.d. Kunskapsbron och Innovation Skåne) och NUTEK.

-Men, de är tyvärr svåra att övertyga och måste ibland förföras med ett kostsamt och trovärdigt presentationsmaterial. Även om man vinner deras förtroende så kan de oftast ändå bara bistå med 15 - 30 000 kr vilket inte ens räcker till patentkostnaderna.

Små kreditmöjligheter

Patentkostnader, professionella protomodeller, ritningar, presentationsekonomiska kalkyler, etc, kan ofta kosta uppemot 100 000 kr - innan uppfinnaren ens bör knacka på något företags styrelserum. Men uppfinningar har inte alls samma kreditmöjligheter jämfört med traditionella affärsidéer:

-Dessa slantar får uppfinnaren oftast försöka hitta i sin egen plånbok, eftersom bankerna inte är intresserade av sådana riskprojekt, säger Bertil.

Blinda riskkapitalister

Så, kanske ligger det något i

ensamme uppfinnaren redan har patensatt sitt hus under själva utvecklandet och patenteringen kan kosta 40 - 50 000 kr. Men, patentbyråerna lyckas inte alltid "muta in" uppfinningens alla tänkbara användningsområden - efter som de ofta är administratörer och akademiker i stället för tekniker och kreativa vändare.

Inför bolagsstyrelsen avtäckar därför den stolte uppfinnaren kanske en avskräckande spackel- och Mekano-skulptur.

-Det går bara inte. Presentationsmaterialet är oerhört viktigt. Investeringarna har sällan den fantasi som krävs för att se det avsedda målet. De kan haka upp sig på att prototypen ser klumpig ut eller har fel färg, avslöjar Bertil.

Smått lättare än stort

Det är dock lite lättare att hitta intressenter för små uppfinningar, typ verktyg och mjukvaror - än stora rymdfarkoster.

-Visst. Det blir ju lättare att få fram en fungerande modell och fler industrier att tilltala, men därmed ökar också risken att bli plagierad, påminner Bertil.

Allmän missuppfattning

Det tycks finnas en allmän missuppfattning om att uppfinningens förverkligande främst ligger i uppfinnarens intresse, medan det egentligen handlar om befolkningens framtida sysselsättning och därför måste prioriteras på nationalekonomisk nivå.

Bertil tillstår dock att några enstaka uppfinnare ser själva patentet som ett mål, eller ett erkännande, men fokus bör alltid ligga på kommersialiseringsen.

-Men, återigen så måste näringslivet förstå att väldigt få uppfinnare har entreprenörs

grundna någon industri kring sin uppfinning. Det är ju inte författarna som startar tryckerier. Där ska näringslivet ta vid, men var ska de finna vandra?

Det handlar också om risker: Trots att svensk industri är uppbyggd på historiska uppfinningar från t ex AlfaLaval, TetraPac, SKF, Nobel, ASEA och Bacho så vågar dagens företag sällan hoppa på förrän hjulet snurrar.

-Det fanns fler pionjärer förr, och fler fega investerare idag, menar Bertil.

Svårt hamna på rätt våning

Bristen på en optimal marknadsplats gör att uppfinnare tvingas söka upp passande industrier, men då ärendet kan vara svårbeskrivet hamnar man ibland framför fel personer:

-Ja, när man presenterar uppfinningen så hamnar man ibland framför ekonomer i stället för tekniker. Bedömningen blir helt fel. Den investeringsvilliga ägaren kanske aldrig får en chans att betrakta idén. I stället döms projektet ut av en anställd tjänsteman, eller VD:n som inte finner några personliga vinster i framtida projekt utan bara risker berättar Bertil.

Att företagen vill ha avkastning inom tre år må vara hänt, men staten borde - i betydligt högre grad - ta vara på de långsiktiga möjligheterna.

Presentationen

För att uppfinnaren överhuvudtaget ska vinna investeringarnas förtroende måste idén

svenska tillverkningsindustrin flyttar till lågöneländerna. "Vår styrka kommer att bli kunskap och innovationer", sägs det - men svenska innovatörer upplever sannoligen inte att det svenska näringslivet är intresserade av några nya idéer.

Bertil Burström är styrelseledamot i Svenska Uppfinnarföreningen samt i dess lokala grenar, i Helsingborg, Ängelholm och Båstad.

-Det finns ingen optimal mötesplats där investeringsvilliga företag kan finna intressanta uppfinningar att satsa på. Det finns mängder av utvecklingsbara uppfinningar, med kommersiell potential, som aldrig kommer ut på marknaden - därför att uppfinnaren sällan är någon affärsman.

Liknar konstnärer

Bertil håller med om att uppfinnaren är mer som konstnären - de är nyänkande,



Det är inte av en slump som många uppfinnare även är konstnärer. Innovationsförmåga, nyänkande och kreativitet är bara några gemensamma nämnare. Men tyvärr så finns även gemensamma brister. Foto: Patrik Ek

Bertil Karlssons uttalande på Bertil vet också att Sverige Näringslivsdagarna i Helsingborg: -Svenska investerare skulle småntröttnat på att jag förlorar med hjulet.

Bertils lösning: Mässcontainern

Bertils förslag på mötesplats för idéer och dess förverkligare:

-En "mäss-container" innehållande flera mindre monter där intressenterna kan botanisera bland idéer och prototyper mera konkret.

-Den mobila mässan flyttas till alla mässor eller konferenser av betydelse, oavsett bransch- och ämnesområde där chans ges att möta intresserade entreprenörer av alla slag.

-Lokala företag- och uppfinnarföreningar administrerar bevakning, information, deltagarhyror och förflyttning av "huset".

-Låg monterhyra för uppfinnarna. Förslaget har mottagits av våra olika organ, som arbetar för främjandet av svenska innovationer.

ALMIS vd Per Laurell blev positiv till förslaget, men ville ändå inte samordna detta. I stället bad han Bertil övertyga de andra parterna innan ALMI ville kliva in.

Tomas Östros svarade också positivt, men menade i stället att det var ALMIS och NUTEKs bord. Detta förnekade dock dessa två parter.

Vems ansvar är det egentligen att svenska idéer kommer Sverige till godo? Varför ska våra uppfinnare överhuvudtaget försöka utveckla i vårt land?

Mogens uppfinning avser revolutionera flygindustrin

Men, får inte ens audiens för en visning

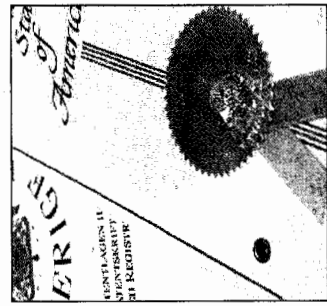
Av Tom Swales
0733-17 70 19

HAR EN LÖSNING. I dag utgör helikoptrar en betydande del av räddningstjänsten; Militären, polisen samt civila transporter på otillgängliga platser. Fördelarna är uppenbara - jämfört med flygplan - men helikopter har också sina begränsningar. En ensam räddningshelikopter rymmer sällan en hel kapsejsad besättning och tvingas därför köra flera turer trots att sekunderna är räknade för de nödställda.

Lika begränsad är även dess lyftkraft, vilket innebär stora risker vid transporter av tunga objekt.

En annan risk, som militärhelikoptrar utsätts för, är dess egenskap att lätt explodera vid beskjutning.

Så, vad skulle helikoptertill-



De vackra patentbrevens vittnar om tidigare innovationer.

Foto: Tom Swales

verkarna säga om starkare lyftkraft, rymligare kabin, mindre explosionsrisk, lägre drivmedelsförbrukning, lättare farkost och lägre tillverkningskostnad? Mogens Jensen, i Helsingborg, har kanske lösningen.

Patent i sjutton länder

Mogens har flera patent bakom sig, varav en av uppfinningarna t o m har patent skyddats i sjutton länder - inräknat USA. Några av uppfinningarna har också använts i industrin, men i likhet med många andra uppfinnare så har inga vinster heller tillfallit honom.

Vid sin tid i gummi-industrin uppfann han bl a en revolutionerande maskin, som på ett snabbare, enklare och billigare sätt kunde överdra material med gummrad yta. Men, bristen på kapital och affärssinne gjorde att patentet gled Mogens ur händerna vid konkursen av Helsingborgs Gummifabrik.

Personliga skulder

Utvecklingen av gummradingsmaskinen slutade i enorma personliga skulder, men innovationslusten övergav honom ändå inte. Han har under lång tid skissat på en revolutionerande ny framdrivning för helikoptrar och

frågar sig nu vem som kan slå mynt av detta?

-Visst vore det tacksamt om det kunde ge någon avkastning, nu när jag blivit pensionär.

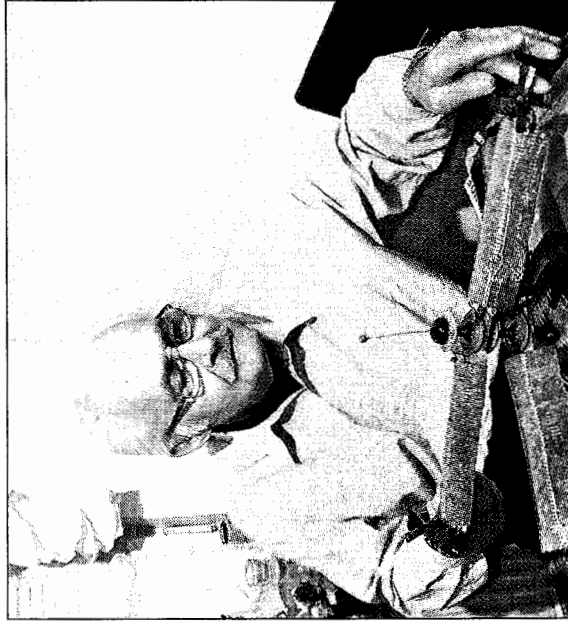
Men, Mogens vet också att projektet är stort och kan ta tid att utveckla.

Omöjligt nå beslutsfattare

Jag har försökt nå SAAB, men det verkar vara omöjligt att komma till någon ansvarig på utvecklingsavdelningen.

Uppfinnarens uppsökande är känsligt p g a flera faktorer:

- Uppfinnaren vill inte avslöja all.
- Växel- och expeditionspersonal är rädda för att skicka eventuella "knäppgökar" till företagsledningen.
- När ärendet hamnar hos fel tjänsteman görs en hastig bedömning och ärendet avvissas.
- Yrkesmän avisar kategoriskt goda råd från utomstående.
- Presentationsmaterialet, modellen eller prototypen är sällan förörande.
- Detta har även Mogens erfarenhet av:
 - Mitt senaste telefonsamtal med SAAB slutade med många hänvisningar - slutligen till England men där tröttnade jag. Jag har ännu



Eftersom rotorbladen roterar i varsin riktning så får maskinen automatiskt en stabilitet och balans.

Foto: Patrik Ek

inte ens fått chansen att visa upp uppfinningen.

Från in-house till solo

Mogens uppfinningar har ofta utvecklats "in-house" som anställd på utvecklingsavdelningen - som t ex på Gislaveds däckfabrik. Men att, som pensionär, lansera det gigantiska helikopterprojektet kräver något helt annat.

-Jag har varken kontakter i näringslivet eller ens tillgång till internet - och ännu mindre har jag kapital. Dessutom är jag varken marknadsförare eller affärsman - men flygplanssvingar.

Låt vara att modellen begävs med ett utseende som endast en mor kan älska, och även om den inte riktigt lyfter så bevisar den en hel del. När modellen hängs upp på en fiskeväg och rotorbladen kör igång kan man konstatera att den lättar från sina två kilon till några knappa gram - med den knappa kraften från ett par tunga ficklampsbatterier.

Men, de reamotorer som ritningsarna egentligen avser alstrar betydligt mer kraft.

Uttrymmet i en traditionell helikopter upptas till stor del av den främre motorn, bränsletankarna och den kraftiga kardandrivningen fram till rotorns axel. I vissa fall tillkommer även en separat motor som driver den bakre rotorn, men alla dessa skrymmande tyngder försvinner på Mogens helikop-

Revolution om det fungerar

Fördelarna ger uppenbara konkurrenskrafter, men är våra svenska flygtillverkare överhuvudtaget nyfikna på huruvida denna princip fungerar eller inte?

Mogens lägger nu sina sista slantar på en enkel annons i lokalpressen där han efterlyser en driven partner, med kunskaper inom bl a aerody-

Näringsliv 9dec. 2005 Sid 6.