

Detta bör du tänka på när du fått en idé

”Hjälp, jag har fått en idé! Vad gör jag?”

För den som befinner sig i den belägenheten och är novis på området har Bertil Burström, själv innovatör med mångårig erfarenhet av att exploatera idéer, satt ihop en kortfattad lathund kring vad man bör tänka när man står i begrepp att utveckla och kommersialisera sin idé.

Text: Bertil Burström

FÖRST BÖR MAN FRÅGA SIG: ”Har jag en problemlösning eller är det fråga om ett problem och önskemål om en ny produkt eller metod?” För sistnämnda fall och om behovet känns angeläget kan man kontakta närmaste uppfinnarförening eller SUF (Svenska Uppfinnareföreningen), som förhoppningsvis kan hänvisa till lämplig uppfinnare eller lokal idéförening. Har du däremot en ny idé, som du tycker borde nyttiggöras och inte hamna i byrålådan får du gå en längre väg.

Man måste ärligen ställa sig frågan om det finns någon affär i idéen. Alltså om innovationen (d v s själva förverkligandet av en uppfinning) kan slå sig in på en tuff marknad med tillräckligt lönsam prissättning och kunna skapa försäljningsvolymerna så att alla satsade pengar betalas tillbaka?

Är svaret ett klart ja, måste man kolla om uppfinningstanken verkligen är ny, vilket faktiskt sällan är fallet! Besök affärer och varuhus samt kolla i produktkataloger och några branschmässor. Har du inte upptäckt något oroväckande, besök om möjligt PRV- Patentverket i Stockholm; Patentdirektoratet utanför Köpenhamn eller Styret för Det Industrielle Rettsvern i Oslo – vilket som nu ligger närmast. Där kan du få hjälp av bibliotekarien att hitta rätt patentklass för att sedan botanisera bland gamla patentskrifter där figursidorna snabbt ger besked om vad som ”hittats på” tidigare. Det finns faktiskt 45 miljoner patent i världen hittill-

Man måste ärligen ställa sig frågan om det finns någon affär i idéen. Alltså om innovationen kan slå sig in på en tuff marknad med tillräckligt lönsam prissättning och kunna skapa försäljningsvolymerna så att alla satsade pengar betalas tillbaka?

småföretag vara uppåt femtio procent bättre och/eller prisbilligare än de existerande för att nå säkert insteg på en överfull marknad. En anställd inom låt oss säga Electrolox kan däremot göra en marginell förbättring på någon av bolagets produkter och få se denna förverkligad, eftersom alla försäljningskanaler redan finns och varje förbättring utgör en

dags! Den datorvane kan söka i de patentdatabaser som förtecknas på: www.uppfinnareihelsingborg.se/lankar.htm Kan du inte göra detta själv, får du anlita dyra konsulter inom patent- och teknikundersökning.

ÄR DU FORTFARANDE övertygad om nyhetsvärdet på din idé samt den tekniska och affärsmässiga nyttan, bör du läsa ett antal patentskrifter på området för att inhämta upphovsmännens syn på för- och nackdelar med dåtida teknik och den teknik och de modifieringar de föreslog. Detta ger dig nyttiga tips om behov, svårigheter och utföranden som du kanske inte redan har tänkt på. Kom bara ihåg att inte publicera eller visa din idé eller prototyp offentligt om du senare tänker söka patent på den!

När denna research och förundersökning är genomförd bör du försöka tänka ut några modifieringar och förbättringar på din idé. Kan du komplettera med ytterligare användningssätt och tillbehör som gör din produkt ännu attraktivare? Numera måste nyheter från



marknadsfördel. Företag och anställda är i sådana fall skyldiga att tillämpa minimireglerna i lagen om arbetstagares uppfinningar (SFS 1949:345) eller gällande överenskommelse mellan arbetsmarknadens parter (se www.isf.se eller www.ptk.se).

UNDERSÖK HUR STOR marknaden är och kan bli, samt var och hur tillverkningen kan ordnas. Förmodligen är det svårt att nå mer än tio procents marknadsandel de första åren. Överlägg med dig själv och dina närmaste om du är tillräckligt nyfiken, envis och uthållig för att bli din egen fabrikör eller om du hellre vill upplåta uppfinningen på licens eller sälja hela andelen i projektet eller i ett exploateringsbolag? Gör en kalkyl på vad det kommer att kosta för att komma till avslut för något av de alternativ du föredrar eller bäst klarar av. Men pass upp så att inte dina drömmar skenar iväg så att du förlorar all sans och förnuft i den lika saliga som gäcksamma tron att du har skapat en världsrevolutionerande uppfinning. Inget kan vara farligare.

Handlar det om ett stort projekt måste du ta in hjälp, skaffa kapital och kompanjoner. Kontakta gärna ett närbeläget, välkänt företag i branschen och bjud in dem i projektet med ett sekretessavtal i botten och en optionsöverenskommelse att gå vidare med. Låt absolut inte någon som du inte känner och har full tillit till få för stor andel och bestämmande inflytande i projektet! Försök ha en alternativ försörjning ordnad som sista utväg om delägarna börjar vilja knappa på din andel. Råd vid avtalskrivning och om vanliga fallgropar i affärlivet

Finns det en marknad för min idé?

Hur skall jag finansiera utvecklingen av idén?

Hur konstruera och producera idén?

finns på: www.srsf.se/rattspolitiska_artiklar.htm. För hjälp med startkapital och rådgivning bör du kontakta närmaste ik2- eller ALMI-kontor och någon av deras rådgivare i innovationsfrågor. De ställer upp gratis och kan bevilja mindre penningbelopp som villkorslån eller bidrag. För att övertyga intressenter och rådgivare på bästa sätt och inte minst dig själv om uppfinningens funktion och attraktion, är det nödvändigt att ta fram en eller flera väldesignade och fungerande prototyper eller skalmodeller. Gör alltid ordentligt genomtänkta skisser och ritningar innan du börjar ditt prototypbygge! Uppfinnarverkstäder för prototyper finns på ett fåtal platser i landet (se Internet: www.uppfinnareihelsingborg.se/lankar.htm). I annat fall kan man lägga ut olika detaljer för tillverkning hos oberoende tillverkare för att inte avslöja uppfinningen och klara sekretessen. Är du tveksam kan man be att få en sekretessförbindelse signerad (se förslag på: www.uppfinnareihelsingborg.se/bibliotek.htm).

ETT SÄKRARE "GRATISSKYDD", om än kortfristigt, är att lämna in en provisorisk patentansökan: Skriv själv en tydlig förklaring eller uppsats om det nya i din idé så fullständigt som möjligt. Beskriv även sådana varianter som du kan tänka dig att en plagiatör kan tillgripa för att kringgå din uppfinning. Skaffa en ansökningsblankett och skicka in alltsammans med fotografier och skisser i två exemplar samt en begäran om "diariebevis" till PRV. När du mottagit Patentverkets kvitto kan du förevisa dina uppfinningstankar för vem du vill. Efter en månad kommer PRV att skicka ut ett före-

läggande om att komplettera med patentkrav och sammandrag m m samt betala ansökningsavgift plus straffavgiften 500 kronor. Om du struntar i detta får du inom någon månad ett avslagsbeslut, men med upplysning om att du kan återuppliva din ansökan inom fyra månader. På detta sätt har du tillgång till ett provisoriskt "patentskydd" under sex månader utan kostnad. Inom den tiden hinner du utvärdera om det är värt att be en patentkonsult hjälpa dig med en formellt godtagbar ansökan. Men då blir det dags för utgifter!

UPPRÄTTA EN LISTA över viktiga sälj-argument samt tänkbara fördelar och nackdelar (SWOT-analys). Vid samtal med potentiella intressenter är det av stort värde att uppvisa en kostnads- och intäktskalkyl samt en marknadsundersökning och om möjligt en affärsplan över projektet eller planerat exploateringsföretag. Bankerna (odla alltid kontakter med flera!) eller Nyföretagar-

Centrum, som finns i flera större städer, kan säkert hjälpa dig med den viktiga cash-flow-analysen, så att inte pengarna sinar i något känsligt skede. Se även: www.drivaaget.com

För att slå mynt av sin uppfinning med rätt prissättning måste man från början ha klart för sig hur konkurrensen ser ut och hur branschföretagen uppträder, samt försöka nå ut till så många potentiella köpare så snabbt som möjligt. Vid licensförsäljning gäller det att åstadkomma en slags auktion till flera. I annat fall finns risken att den som tror sig vara ensam spekulant kan "svälta ut dig" för att sedan köpa ditt koncept för en spottstyver. Faktum är att "risktagarandan" är betydligt sämre nu än för bara tio-femton år sedan. Ta alltid kontakt med företagets ägare eller i andra hand en offensiv VD eller marknadschef och försök få till stånd ett muntligt sammanträffande i sällskap med en bittare och "knut-upplösare". Vid förhandlingen skärper du argumenten om du kan hänvisa till en provför-

säljning och/eller en objektiv testrapport och marknadsanalys.

TÄNK PÅ ATT EN PIONJÄR och köpare av ett licenserbjudande vill ha en stark ensamrätt på produkten. Är du helt säker på att kunna hitta en exploitör bör du söka patent eller mönsterskydd. Är marknaden eller förutsättningarna överlägset bäst någonstans i utlandet bör du kanske börja med att söka patent där. Under prioritetsåret, då du under påföljande år har företräde att fullfölja patentansökan i andra

länder, upptäcker du kanske att du inte kan mobilisera tillräckligt med kapital. Då är det bra att du åtminstone sökt patent i det utbytesmässigt sett mest fördelaktiga landet. Sådana ting kan du diskutera med de flesta patentbyråer under en gratis introduktionstid. Om inte, har SUF avtal med Patentombudsforeningen så att du kan erhålla en voucher för en tim-

mes kostnadsfri konsultation hos ansluten patentbyrå.

Glöm inte att när en formell patentansökan väl har inlämnats för minst trettio tusen kronor, så börjar tiden snabbt rinna iväg. Sök därför patent så sent som möjligt och inte förrän du blivit helt nöjd med teknik och utförande och har finansieringen tryggad. Det är sällan någon risk att någon annan kommer före om din idé är tillräckligt unik! Vill du skydda designen måste en mönsterskyddsansökan göras samma dag om samma figur förekommer i din patentansökan! Efter 18 månader blir patentansökan offentlig, och innan dess (senast inom 12 månader) måste du ha inhandlat patentkonsultjänster för de ytterligare länder som anses viktiga. Räkna med ytterligare trettio till sextio tusen i första skedet (för EPO- och PCT-ansökan). Efter några år måste validering av den beviljade EPO-ansökan göras i varje patentland för sig, vilket även kostar (översättning m m). Räkna även med löpande

Forts. på sid 36

Hjälp oss stärka uppfinnarnas upphovsrätt!

Vi är säkert många som haft arbetsgivare som bara "tagit" de extraordinära insatser vi gjort utan att ge oss skälig ersättning. Skall det vara så? Nej, lagen måste skärpas betydligt! Blir det så kommer arbetsgivare, arbetstagare och Sverige att gynnas på sikt!

Vi är en arbetsgrupp som söker stöd! Hör av dig till:

**Tel 0340-62 23 93 E-post: niels.bergholtz@telia.com
eller Tel 0431-43 32 80 E-post: bertil@srsf.se**