

Alternativa sätt för uppfinnare att realisera sina patent



Att bli entreprenör eller företagare är det långt ifrån alla uppfinnare som drömmer om.

I den här artikeln ger Bertil Burström därför en rad tips på hur man kan realisera patent på alternativa sätt.

Av: Bertil Burström



Långt ifrån alla uppfinnare brinner för att själv starta egen verksamhet kring sin uppfinning – att bli fabrikör och marknadsförare. Visserligen är denna väg den avgjort säkraste för att föra ut idéer på marknaden. Att sätta sin tillit till att andra personer och företag skall se vinstchansen innan du själv visat att produkten verkligen går att sälja, kan bli en dryg väntan. Men nu är det ju så att riktiga idésprutor – uppfinnare helst vill fortsätta generera idéer och projekt och inte binda upp sig med inköp, montering, packning, följesedlar, redovisning, försäljning och fakturering etc som en producent måste ägna tiden åt.

Den som tack vare sin kreativitet, nyfikenhet och kombinationsförmåga löst ett problem som han eller hon upptäckt eller hört talas om, bör väl få möjlighet att lösa även andra problem som mänskligheten brottas med? Faktiskt finns det en liten världsförbättrare i många genuina uppfinnare. Mera sällan en vinst-suktande entreprenör. Så varför inte skapa bättre förutsättningar för att de olika aktörerna får fortsät-

ta med det man är bäst på? Det gäller att hitta vägar att nå varandra och samarbeta. För nog är det stort resursslöseri att uppfinnaren måste springa hela stafettloppet själv. Åtminstone borde sista häcken klippas av en specialist!

Det räcker gott att uppfinnaren identifierar och kartlägger problemet, tänker ut bra idéer och lösningar, gör försök och tester, kreerar ännu bättre lösningar, nyhets- och marknadsundersöker, tar fram prototyper, beräkningar och testresultat, upprättar skisser, prospekt och ritningar, söker patent, finansierar och intressenter etc. Sedan är det väl dags att entreprenörer och affärsproffs ser till att produkten hamnar hos tacksamma kunder så att allt arbete och nedlagda kostnader kan återgäldas.

Men hur göra för att de immateriella ägodelarna skall hamna i god jord och förökas med hjälp av intressenter? Det skulle underlätta om det fanns tillgång till ett "Uppfinnarnas handelshus" eller

bra licensmäklare. Det är hög tid att Sverige tar bättre vara på sina "intellectual properties" om vi skall börja klättra uppåt igen i standardligan!

För att uppfinnaren verkligen skall få någon revenue av sitt projektarbete bör – när den tekniska lösningen är fastlagd, patent- och/eller mönsterskydd registreras. Helst även varunamns-skydd. Inte endast i Sverige. Marknaden är ju intressantast där merparten användare, kunder och råmaterialet finns. Utan registrerade immaterialrätter är risken stor att uppfinnaren får se sin smarta idé plagieras av andra, för att sedan tvingas betrakta allt slit och tankemöda som en hobby för att inte bli alltför bitter. Tack och lov finns regionala Innovationsrådgivare och stödfinansiering att få hos SIC (Stiftelsen Innovationscentrum) samt ALMI och NUTEK. Där erbjuds ekonomisk hjälp och goda råd. Viktigt är att även idéägaren tillägnar sig nödvändig kunskap och är grundlig, envis och uthållig. Då ökar chansen att åstadkomma ett lyckat affärsprojekt. Sedan underlättar det om någon annan hjälper till på sista hindersträckan. Klart är dock att en uppfinning blir mer "aptitlig" om man med en nollserie eller en pilotplant kan visa att projektet har goda möjligheter på marknaden.

Här är några alternativa vägar.

- Se först till att så många presumtiva intressenter som möjligt får chans att upptäcka ditt utbud så att det kan bli någon form av **auktion**. Förevisa uppfinningen på mässor,

genom annonsering och utskick mm. Kontakta närmaste Marknadsförening och sök hjälp av någon offensiv säljare eller mäklare.

- Skriv **sekretessavtal** med intresserat företag om du söker specialisthjälp och vill ha finansieringen tryggad innan patent- och mönsteransökan inlämnas. Betona i avtalet betydelsen av att du exklusivt och mot tystnadsplikt överlämnar unik och värdefull kunskap, som (rimligen) skall återgåldas med strikt sekretess- och skadeståndsansvar.
- Skriv **samarbetsavtal** så att du får in experthjälp, personella resurser och kapital. Men gardera dig och bli inte alltför beroende av kompanjoner eller andra.
- Är ni två eller flera som tagit fram uppfinningen bör ni snarast möjligt skriva ett **andelsavtal** där ni fördelar äganderätten och tillkommande kostnader. Se hela tiden till så att alla viktiga överenskommelser bekräftas i skriftlig form.
- Sälj hela konceptet med **patent och mönsterskydd i ett för allt**. Priset blir en uthållighets- och förhandlingsfråga. Gräm dig bara inte om det visar sig att köparna gjort ett klipp och sedan får ansemliga inkomster. De har i så fall gjort ett bra jobb och du själv tog väl förhoppningsvis bra betalt för ditt.
- Sälj **delar av patentet**. Då får uppfinnaren hjälp av någon som får ett lika stort intresse av att uppfinningen exploateras på bästa sätt. Undvik för allt i världen att in-teckna patentet för att låna till att behålla alltsammans själv utan att dela med någon annan.
- Sälj **andelar av framtida royalty** på uppfinningen. Ni blir fler som hjälps åt att lansera uppfinningen

och slå mynt av projektet. De ekonomiska risker du tagit fördelas på fler händer.

- Sälj en **optionsrätt** för ett halvår eller ett år. Men då måste ni även förhandla fram ett bakomliggande avtalsupplägg till en licens om optionen skall avlösas av ett licensavtal innan optionstiden löpt ut. Den intressent som relativt oinvidig går in i projektet får då finna sig i att punga ut en summa som minst motsvarar royaltyn från ett förväntat avtal med annan part eftersom uppfinnaren blir uppbunden till optionshavaren för viss tid.
- Sälj **enkla licenser** till olika territorier på tillgänglig marknad. Eller en **exklusiv licens** där du begär entrébiljett i form av down-payment, som skall täcka nedlagda kostnader och presenterad materia samt know-how jämte skälig vinst på ditt arbete mm. Dela om så är nödvändigt upp kostnaden för inträdet i flera mindre rater så blir allt "lättare att svälja". Avtala om en hygglig procentuell royaltysats som baseras på nettofakturering (och slutkundernas betalning) samt därutöver en periodisk minimiroyalty som i någon mån garanterar att lanseringsarbetet bedrivs skyndsamt och seriöst. Ange för säkerhets skull även krav på vissa prestationer såsom faktiskt säljarbete och lämplig lagerhållning.
- Erbjud licens enligt ovan med en särskild **flyktklausul**. Har en sådan inskrivits i avtalet som efter viss tid kan utlösas under särskilda villkor, tar licenstagaren en mindre ekonomisk risk såvitt gäller den under avtalets ordinarie löptid garanterade minimiroyaltyn. Då kan en överenskommelse om licens underlättas.

- Sälj en enkel nyttjanderätt som **interimslicens**. Då kan man överbrygga problemet för den mindre kapitalstarke intressenten att självständigt få råd att testa din idéns bärkraft och svårighetsgrad. Förfoganderätten kan då förvärfvas under en kortare tid med förskottsvis betalning för varje månad. Uteblir betalningen förfaller hyresrätten. Hyresavgiften per månad ökas kraftigt och språngvis varje kvartal. Under den relativt korta löptiden får uppfinnaren endast ha synpunkter och föreskrifter om uppfinningens utförande, handelsnamn och kvalitet men ej på försäljningssätt, resultat eller erhålla någon andel av detta. Köparen får alltså testsälja den nya produkten för en överkomlig avgift men behöver inte dela med sig av ett gott utfall eller avslöja marknadsutsikter etc när parterna sedan sätter sig att förhandla om en längre och väldefinierad licensrätt med alla erforderliga klausuler. Detta försäljningssätt är mindre lämpligt för spekulanten när det krävs dyra investeringar i formverktyg och material etc. Uppfinnaren får själv ansvara för patentkostnaderna under hyrestiden. Den temporära interimslicensen tacklar det motargument som många spekulanter har för att få ner licensavgiften: "Varför skall vi betala så stor klumpsumma i entréavgift för det tvivelaktiga nöjet att även ta på oss alla andra kostnader i uppstarten?"

Som synes finns många alternativa vägar att exploatera sin uppfinning på marknaden. Strävan bör vara att göra vägen så kort och framkomlig som möjligt.

Bertil Burström

Mer info: Tel 0431-43 32 80 Fax 0431-433281,
e-post: bertil.burstrom@alfa.telenordia.se