

"Bertils 50 snabba" - goda råd till nya idékläckare

Bertil Burström är en erfaren uppfinnare som utvecklat 20-talet uppfinningar under ett halvt sekel.

Projekten har resulterat i en stor mängd erfarenheter som han samlat på sig. I den här artikeln har han sammanfattat dessa i 50 snabba – och goda råd.

D v s Bertils 50 snabbråd; värda att fundera över både för den som är ny inom området såväl som för den som har genomfört ett och annat projekt.

TEXT, foto och skulpturer samt copyright: Bertil Burström

1. NÄR DU KOMMIT PÅ EN BRA OCH

nyttig idé på ett praktiskt, tekniskt eller allmänmänniskt problem eller en ny tjänst etc – tänk några gånger extra. Tänk på att bakom varje problem finns det en lösning och bakom denna finns det ofta en ännu bättre.

2. Försök tänka ut flera användningsområden och modifikationer på din idé, samt vilka fördelar och nackdelar din idé har i jämförelse med kända problemlösningar.

3. Måhända struntar du i betalning och tycker att idén har marginell kundnytta och värde, utan vill bara att idén kommer till användning? OK. Kontakta lämpligt företag/institution och erbjud dem idén rakt av och gläds över den skaparglädje du får uppleva. Men, är du anställd måste du enligt lag och avtal i första hand erbjuda din arbetsgivare idén. Be facket om råd och upplysningar!

4. Gör en kravspecifikation samt verklig-hetsstroga skisser och beräkningar och fundera lite till. Kommer problemlösningen att fungera? Går idén att sälja och tjäna pengar på?

5. Tänk efter om din idé/uppfinning har tillräcklig marknad och aktuell efterfrågan samt om startkostnaden är rimlig och om nettopriset till kund blir konkurrenskraftigt. En ny produkt/metod måste vara väsentligt bättre och/eller mycket prisbilligare än konkurrenternas för att kunna slå sig in "från ingenstans" i dagens konkurrensutsatta marknad.

6. Undersök i svenska och utländska fackbutiker, utställningar, branschtidningar, kataloger, webbsidor och sökmotorer hur kon-



Bertil Burström

kurrerande problemlösningar ser ut och fungerar. Var självkritisk; håller verkligen din idé – är den unik och mycket bättre än det som är känt?

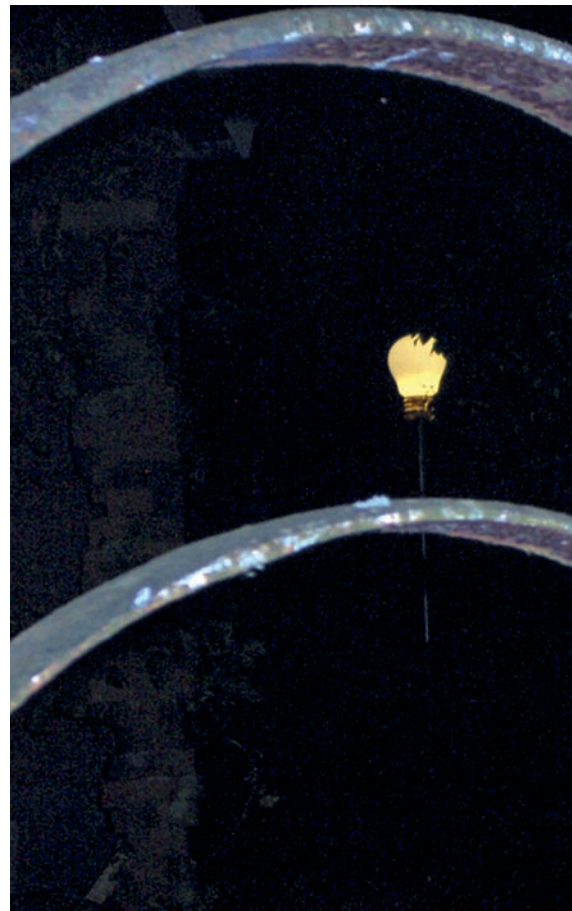
7. Är du fortfarande övertygad? Bra! Det är helt nödvändigt att ha tillit, uthållighet och envishet! Men var beredd på mycket arbete, om än både spännande och roligt.

8. Kontakta gärna en mentor eller kunnig bekant för att ha som support och bollpank. Mentorer står att finna på Internet, exempelvis www.uppfinnare.se. Undvik dock att komma med alltför många frågor och inläsningsmaterial i början. För stor portion kan mätta den bäste.

9. Var försiktig med att berätta om din idé för andra om du tänker patentskydda den. Ett av tre grundkrav är att idén måste vara ny och tidigare okänd. För en ny design har du en förmånstid (grace-period) på ett år innan mönsteransökan behöver inges.

10. Gå in på några patentdatabaser och sök på olika namn och begrepp som passar in på din idé. Börja gärna på www.nordiskaparent.se. Anteckna de patentklasser och patentnummer som visas. Fortsätt nyhetsgranskningen på www.prv.se (databaser) eller under "Externa länkar" på www.uppfinnareihelsingborg.se. Det är givande att ta del av andras funderingar kring samma problem. Dessutom förhindrar du dig själv att göra intrång mot andras aktiva patentskydd. Om du inte hittar liknande problemlösningar – grattis! Vänligtvis är det gott om nyhets hinder mot nya idéer. Att "ingenting är nytt under solen" har ofta fog för sig.

11. Tänk efter om patent är nödvändigt?



Om du får en ljus idé – spänn bågen och testa!

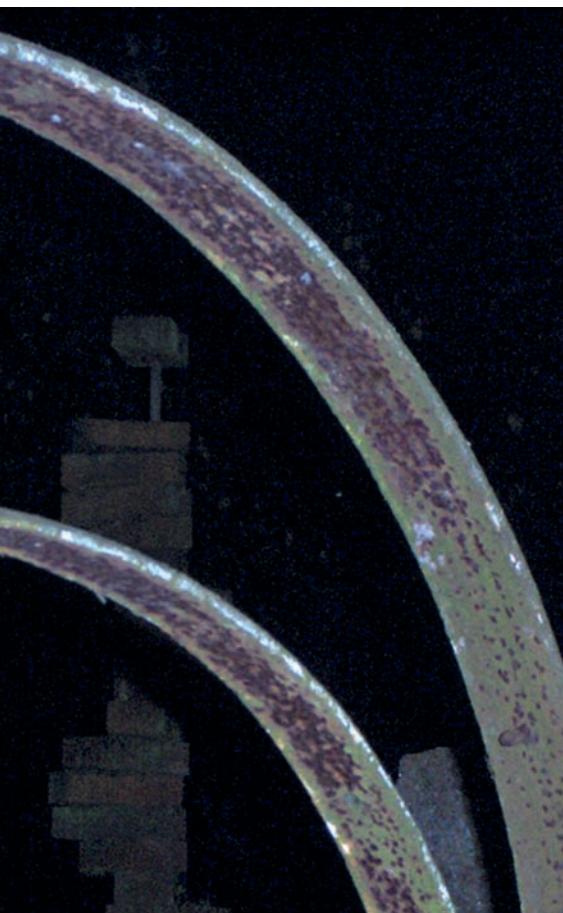
Kanske räcker mönsterskydd? Eller kan du bara tuta och köra om du klarar att starta en rationell tillverkning och sälja, sälja?

12. Skissa mycket på formgivning och förenklingar i konstruktionen innan du går vidare.

13. Tillverka en prototyp eller försöksutrustning. Gör praktiska och hårdhända tester. Var självkritisk. Fungerar din idé som tänkt? Så gott som alltid måste man göra flera generationer skisser/ritningar och flera allt bättre prototyper innan man kan känna sig nöjd. Om du har möjlighet att framställa CAD-ritningar är det lätt att ta fram skalenliga prototyper i 3D-skrivare.

14. Kan du inte tillverka något själv? Hämta ett sekretessavtal på någon bra uppfinnar-site och kontakta närmaste expert/verkstad/konsult och be dem förbinda sig att hjälpa dig under sekretess. Men begär prisuppgift redan från början och var noga med att skriftligt fastlägga vad som skall göras.

15. Gör en "pessimistisk" kostnads- och intäktskalkyl för din problemlösning. Helst med hjälp av någon kunnig ekonom. Blanketter finns på nätet. Glöm inte momsens



25procent. Räkna inte med mer än 1- 5 procent av marknadsutrymmet de första lanseringsåren.

16. Klara ut om du har tid och lust att hålla i tillverkningen och/eller försäljningen, eller om du hellre vill sälja idén/projektet rakt av så snart som möjligt eller, så fort du har inregistrerat dina immateriella rättigheter, upplåta licenser mot royalty och aktivitetsgaranti m m.

17. Kom ihåg att du kan få mer betalt ju mer du har utvecklat och förberett exploateringen av din idé.

18. Det är bäst att ha ett inregistrerat företag innan du börjar göra affärer. Enskild firma, handelsbolag, ekonomisk förening, kooperativ eller aktiebolag? Ta hjälp av Almi och Nyföretagarcentrum i regionen. Se även www.companion.se om ni är flera.

19. Skall du sälja produkter och know-how bör du ha en ansvars- och företagsförsäkring. Det finns flera typer av småföretagsförsäkringar att välja på.

20. Gör en snygg presentation av din idé i form av ett prospekt, en säljande projektbeskrivning, en realistisk affärs- och marknadsplan samt en känslighets- och SWOT-analys. Mallar finns.

21. Försök att bli känd som en pålitlig person hos mer än en bank.

22. Har du tillräckligt med pengar för att starta och överleva utan inkomster ett antal månader? Bäst är att göra en försiktig kalkyl och kassaflödesanalys för hela affärsprojektet i god tid. Var inte för optimistisk. Kalkylera med tre olika utfall. En försiktig, en realistisk och en lite ljusblå.

23. Riskera inte din bostad och din familjs existens genom alltför stora lån och ekonomiska risker! Det finns lån och såddfinansiering mot säkerhet i projektet hos Almi och Vinnova m fl. Hos vanliga banker får du bara låna om du kan lämna säkerhet i form av inteckningar i fasta värden eller personlig borgen, samt kan visa att du i dagsläget och inom överskådlig tid har tillräcklig intjänings- och återbetalningsförmåga. Riskkapitalbolag går bara in i nya företag om insatsen ger hög vinst inom ett par tre år. Du kan även försöka sälja andelar på framtida royalty och vinst till vänner och släktingar. Kvitt eller dubbelt (x3 etc) är en annan variant för att finansiera projektet.

24. Var snål och undvik onödiga kostnader i uppstarten. Inhandla gärna bättre begagnat i början. Gör dig inte alltför beroende av ett lyckosamt utfall. Skaffa dig kunskap på egen hand genom att läsa passande facklitteratur, så håller du konsultkostnaderna nere.

25. Kontakta en känd patentbyrå. De flesta brukar ge potentiella kunder en gratistimme för att diskutera projektet, kostnader och lämpliga åtgärder på det immaterialrättsliga området.

26. Om du beslutar att söka patent – gör



”Se till att knyta kontakter och förbättra din idé stegvis.”

det så sent som möjligt. Då undviker du att ”taxametern” går igång med årsavgifter och kostnader för utländska patentombud m m. Det är sällan någon risk att någon hinner före om du har en riktigt smart idé/uppfinning.

27. Läs på i Patentverkets broschyrer ”Skydda dina idéer” och ”Så söker du patent” samt ”Mönsterskydd”. Med hjälp av dem kan du skriva en bra beskrivning med olika alternativa problemlösningar. En omfattande patentbeskrivning är för det mesta värdefull i patentarbetet. Däremot bör dina patentkrav vara kortfattade, flera och ”oprecisa”. Efter patentverkets föreläggande kan du slå samman flera patentkrav, men inte så många att du överbestämmer (begränsar) din inmutning mer än nödvändigt. Försök att tänka som en konkurrent, som vill försöka runda ditt patent!

28. Lämna helst patentuppdraget till en duktig patentingenjör. Var beredd på att jobbet kostar dig ett par tre månadslöner. Om du vill spara pengar och lämna in patentansökan själv, bör du under alla förhållanden låta någon sakkunnig granska ansökan noga innan den lämnas in.

29. Sök patent/mönsterskydd i eget namn och låt äganderätten stanna där. Lägg exploaterings- och förvaltningsuppdraget för rättigheterna om möjligt i ett aktiebolag, vilket begränsar riskerna om det blir problem. Upprätta skriftliga avtal mellan dig själv och inblandade juridiska personer.

30. Tänk på att ett år går fort om du vill söka patent även i utlandet med prioritet från din första ansökan. Se till att skaffa fram pengar i god tid innan prioritetsåret gått till ända.

31. Om du skall sälja konceptet bör du agera snabbt så snart patentansökan är inlämnad. Tänk på att många svenska företag är ganska tröga och ofta alltför mätta för att ta till sig nya idéer och vill gärna kunna räkna hem sin investering på kort termin. Tillskapa ett auktionsläge genom att gå ut till flera spekulanter och gärna även till andra nordiska länder.

32. Det säkraste sättet att få ut sin idé på marknaden är att själv starta tillverkning och försäljning. Att hitta en licenstagare/delägare är avsevärt svårare och har mycket sämre ”träffprocent”. Men blir du din egen fabriker, så får du vara beredd på att din kreativitet kommer att blockeras av alla rutinarbeten som materialinköp, montering, packning, följesedlar, fakturering, försäljning m m. ”Andra idéer får ingen tid.”

Forts. på sid 48

Forts. från sid 47

33. Rätt prissättning är svårt. Kom ihåg att det alltid är lättare att höja ett pris än att sänka det. Gamla kunder gillar inte att upptäcka att man betalat för mycket. Dumpa inte ditt pris i förhållande till konkurrenterna om du inte absolut behöver det för att slå dig in på marknaden.

34. Var försiktig med att ta in en mer eller mindre okänd kompanjon eller ”affärsängel” i ditt projekt, såvida du inte har ett väl genomtänkt och uttömmande kompanjons- eller aktieägareavtal. Bättre är en välbeställd och kunnig släkting, som du vet att du kan lita på. Det är viktigt att du och din partner kompletterar varandra med olika kompetenser. Nätverka även med andra företagare och byt erfarenheter och råd med varandra.

35. Bli aldrig för beroende av en kompanjon/samarbetspartner så att denne plötsligt börjar uppträda passivt för att försöka svälta ut dig och uppnå bättre villkor än de ni redan avtalat om.

36. Besök eller deltag i olika mässor för att hitta tillverkare, råvaruleverantörer, paketerare, sälj företag, agenter, grossister, importörer etc. Elmia Underleverantör, Tekniska Mässan, Svenska Mässan, Malmö-mässan, NOLIA m fl är några exempel i Sverige.

37. När du besöker företag och mässor – försök uppträda och vara klädd på ett sätt som överensstämmer med värdens eller motpartens vanor och kultur. Det är svårt nog att få gehör för en originell idé/uppfinning, som ingen tidigare har kunnat tänka sig. Det är lättare att få bra kontakt om inblandade parter känner igen sig i varandra.

38. Rätt timing är lika viktigt som svårt, dvs att presentera rätt projekt till rätt person vid rätt företag vid rätt tillfälle och vid ett optimalt konjunkurläge. Om det inte är finanskris överlag är det lägligast vid tidig lågkonjunktur när orderstocken minskar men innan pengarna börjat sina, eller högkonjunktur i tidigt skede när framtidstron är gryende och innan företagen fått för mycket att göra. De mest drivande entreprenörerna är dock sällan lediga oavsett vilken konjunktur som råder.

39. Märk alltid dina produkter, prospekt och förpackningar med varunamn, företagsnamn, hemsida eller annan ursprungsbe-teckning, jämte uppgift om eventuellt mönsterskydd/ patent.

40. Försök hitta på ett lättfattligt och unikt namn på din uppfinning/produkt/process. Kolla namnförslagen via Google och andra sökmotorer. Registrera ditt handels-namn hos PRV och eventuellt hos utländska pa-

Fuska inte med förberedelserna och engagemanget, då ökar möjligheterna att du bygger ett bättre projekt kring din innovation.



tentverk. Ett inregistrerat bra varumärke kan vara guld värt.

41. Vill någon skriva avtal angående ditt projekt – ta hjälp av en specialiserad jurist. Tänk på att de flesta advokater/juristfirmor vanligtvis inte sysslar med immaterialrättsliga avtal, men gärna tar uppdragen för tjänstens skull. Glöm inte att ett avtal (för säkerhets skull) även skall reglera sådana förhållanden man varken tror eller vill skall inträffa. Då tjänar avtalet som problemlösare.

42. Be motparten att lämna ett skriftligt bud och avtalsförslag. Omarbeta/komplettera förslaget och förhandla vidare från denna version, såvida du inte har ett helt eget förslag, vilket ofta är bäst. Men fresta inte motpartens tålmod med onödiga petitesser och tidsspillan. Se till att ha någon bisittare med dig i förhandlingarna om du inte är extra kunnig och tryggt i sammanhanget.

43. Sov på saken innan du bestämmer dig för viktiga beslut och kontrakt. Rådfråga människor vars sunda förnuft och kunskap du kan lita på. Ta besluten själv sedan du lyssnat på din intuition och magkänsla. Gapa ej över för feta kontrakt och snabba klipp – girighet straffar sig. Är budet otroligt bra – då bör du vara extra försiktig.

44. Ropa inte hej och hurra förrän du hör ”klirret i kassan”. Tänk på att ingen affär är i lås förrän allt rullar på enligt avtal en längre tid.

45. Hjälptill på alla sätt i marknadsföringen! Skriv pressmeddelanden, skicka ut inbjudningar, delta i mässor och utställningar m m. Sköt kunderna väl – stamkunder är svåra att få men lätta att tappa.

46. Gör någon patentinträning mot dina im-

materiella rättigheter – ta det lugnt. Det kan vara en fördel att även någon annan utvecklar tillverkningen och marknadsföringen en tid. Se bara till att delge intrångsgöraren en skriftlig varning med begäran om skadestånd och ränta. Vägrar denne upphöra, replikera att stämningsansökan kommer att inlämnas så snart en påtänkt kapitalstark partner inträder i ditt projekt. Då tillkommer mycket höga juridiska kostnader. En klok företagsledare kommer då att överväga en förlikning.

47. Om ditt projekt har stor vikt i det köpande eller nystartade bolaget, bör du försöka få insyn i skötseln genom att begära en suppleantplats i styrelsen. Men ej som ordinarie ledamot, eftersom du i så fall blir medansvarig (gisslan) för alla beslut.

48. Skaffa dig kontakter och utblickar genom att gå med i passande intresseföreningar på orten, såsom Marknadsföreningen, Tekniska föreningen, Uppfinnareföreningen, Hantverksföreningen, Företagarna, Företagarföreningen etc. I mån av tid även i kulturella, välgörenhets- och politiska sammanhang så att du inte riskerar bli en fackidiot.

49. Lev inte över dina tillgångar när inkomsterna börjar droppa in! Det skall finnas pengar till moms och andra skatter också! Dessutom är det bra att minska räntekostnaderna genom att avbetala lånen.

50. Datumstämpla inkommande korrespondens och sköt dina papper och bokföring noggrant på vedertaget sätt med stöd av en pålitlig expert, så får du Skatteverket med dig och inte mot dig.

Mer info: Tel 0431-43 32 80, E-post: bertil@srfsf.se, Internet: www.bertilsuppslag.eu