



Kort om Chas. Hude

Ebbe Johansen er uddannet civilingeniør (K) i 1965 ved Danmarks Tekniske Universitet. I sin karriere har han blandt andet beskæftiget sig med udvikling og innovation hos Radiometer A/S, N. Foss Electric og NIRO ATOMIZER. I perioden 1993–1996 var han udsendt fra Udenrigsministeriet og fungerede som teknologiattaché ved den danske ambassade i Paris. Siden 1997 har Ebbe Johansen været tilknyttet Chas. Hude som patentrådgiver.

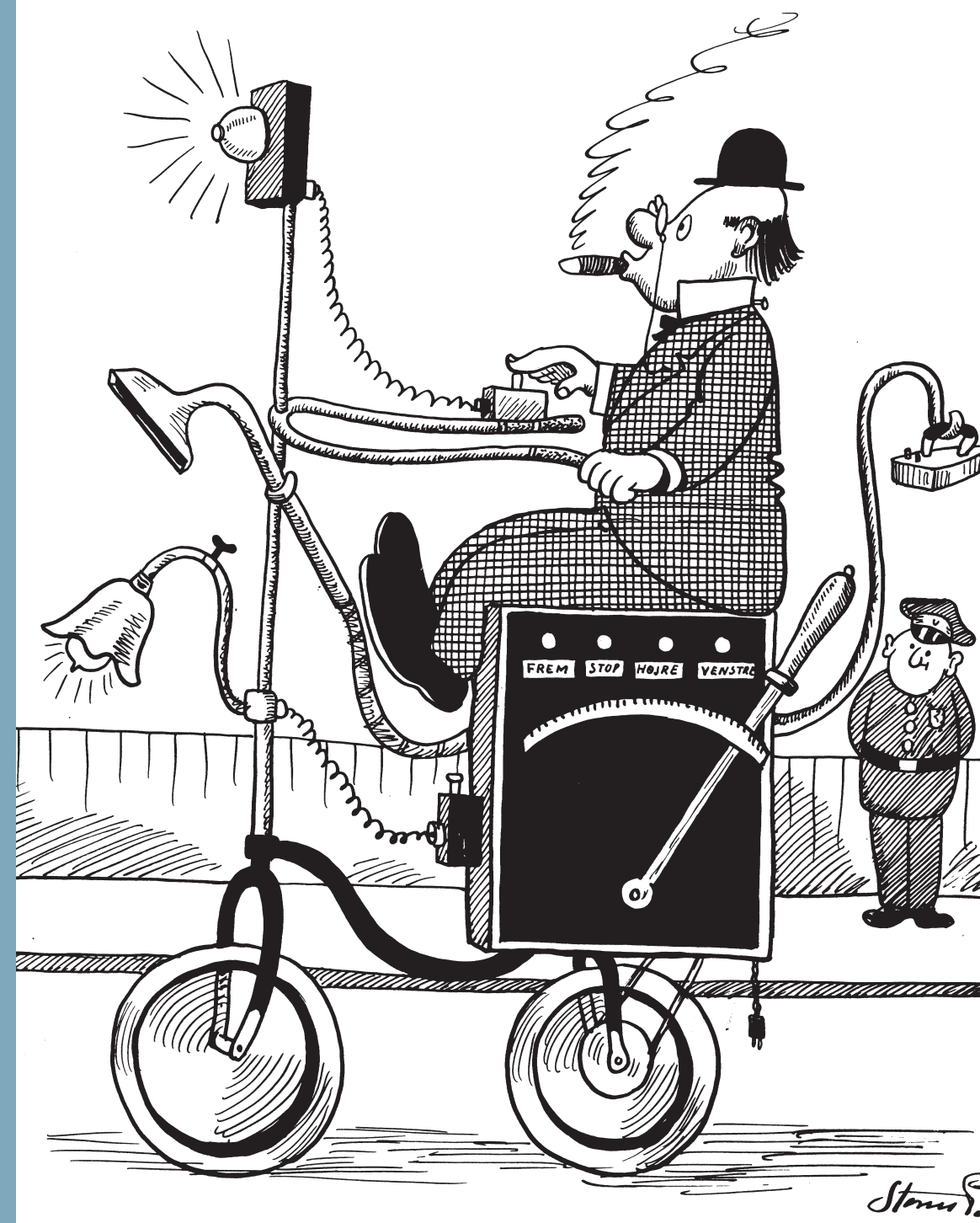
Chas. Hude A/S er blandt Danmarks førende virksomheder inden for rådgivning om Intellectual Property Rights (IPR). Vi beskytter, overvåger, håndhæver og forsvare materielle rettigheder for vores kunder. Chas. Hude blev grundlagt i 1896 af ingeniør Charles von der Hude.

Læs mere om vores kompetencer på www.chashude.dk

Beskyt din viden

Danske opfindere står bag mange banebrydende opfindelser, også i et internationalt perspektiv. Tænk bare på højtaleren, stomiposen, legoklodsens og brintpillen. Patenter er en investering, der sikrer dig eneretten til din opfindelse og forvandler dine gode idéer til forretningsmæssige aktiver.

Med udgangspunkt i sin baggrund som patentrådgiver, civilingeniør og opfinder introducerer forfatteren patentområdet for opfindere og iværksættere og giver gode råd om patentering. Forfatteren har vurderet knap 1.000 opfindelser. Bogen er en personlig sammenfatning af væsentlige pointer i patentrådgivning.



CHAS.HUDE

ISBN 978-87-993278-0-5



9 788799 327805 >

Patenter for opfindere og iværksættere

Ebbe Johansen

Patenter for opfindere og iværksættere

Af Ebbe Johansen

Patenter for opfindere og iværksættere

af Ebbe Johansen

© 2009 Chas. Hude A/S

Alle rettigheder forbeholdes.

Ifølge gældende dansk lov om ophavsret er mekanisk, elektronisk, fotografisk eller anden gengivelse af eller kopiering fra denne bog eller dele heraf ikke tilladt uden forlagets skriftlige samtykke eller aftale med Copy-Dan.

1. oplag

ISBN 978-87-993278-0-5

Tilrettelægning Sune Watts

Omslag Robert Storm Petersen, 'Elektrocykel', 1940

Andre fotos Scanpix

Trykt af Narayana Press



Bogen er udgivet med støtte fra Udvalget til Beskyttelse af Videnskabeligt Arbejde (UBVA) under Akademikernes Centralorganisation.

Forord

»Chas. Hude,«

»Goddag, jeg har fået en idé. Hvor får jeg udbetalt pengene?«

»Øjeblik, så stiller jeg om til Ebbe Johansen.«

Det er måske ikke helt sandfærdigt gengivet, men sådan oplever jeg, at mange af mine kunder er kommet i kontakt med mig via omstillingen i Chas. Hude A/S, der yder strategisk rådgivning om såkaldte immaterielle rettigheder, herunder patenter, varemærker og design.

Med årene som patentrådgiver for privatopfindere er det efterhånden blevet til mere end 1.000 opfindelser og opfindere, jeg har haft kontakt med.

Denne bog er en personlig sammenfatning af min rådgivning til opfindere og iværksættere eller rettere personer med mindre viden om patentforhold end jeg selv. Området er stort og komplekst. For at få det hele med, har jeg sprunget noget over. Bogens formål er at introducere patentområdet for opfindere og iværksættere, at give gode råd om patentering og ikke mindst at besvare spørgsmålet: Hvorfor patentere?

Om beskyttelsen via et patent skal her blot nævnes, at det giver ejeren af patentet ret til at forbyde andre kommercielt at udnytte (producere og/eller anvende og/eller sælge) opfindelsen i 20 år i det eller de lande, hvori patentet er gyldigt.

Kapitel 1 er et eksempel på en typisk første samtale mellem en patentrådgiver og en opfinder eller iværksætter. De efterfølgende kapitler uddyber enkelte af emnerne fra kapitel 1.

Bogen er tænkt som en opslagsbog og ikke en jeg-kan-ikke-lægge-bogen-fra-mig-bog. Jeg håber, at den vil inspirere og bidrage med indsigt i patentverdenen.

En særlig tak til Anne-Mette Bak Nielsen, Klaus Jørgensen og Poul Damgaard Sørensen, virksomhedskonsulent i henholdsvis Væksthus Nordjylland, Væksthus Hovedstadsregionen og Væksthus Midtjylland, for konstruktiv feedback og kommentarer til mit manuskript.

Bogen er tilegnet de mange kreative mennesker, jeg har mødt gennem tiden.

Ebbe Johansen

September 2009

Indhold

1	En samtale	7
2	Hvad er en opfindelse?	19
3	Søgning i patenter	25
4	Hvorfor patentere?	29
5	Sparringspartnere	33
6	Fem gode råd	37

1 En samtale

Her følger et uddrag af en typisk indledende samtale mellem en opfinder og en patentrådgiver.

»Dav – velkommen til. Har du før haft noget med patenter at gøre?«

»Ikke rigtigt, men min bror har.«

»Havde du problemer med at finde herind?«

»Nej, men jeg har kun betalt for én times parkering.«

»Jeg skal også nok prøve at huske på det, men så bør vi måske komme i gang. Efter at vi talte sammen i telefonen, har jeg været spændt på, hvad det er, som du har opfundet. Må jeg høre?«

Nu følger en gennemgang af opfindelsen, der af fortrolighedsmæssige årsager er udeladt her. I kapitel 2 er lidt nøjere gennemgået, hvad en opfindelse, en idé og en opdagelse er, samt hvad der kan patentbeskyttes.

»Må jeg først spørge dig om noget helt andet? Er du opfinder eller iværksætter? Vil du sælge din idé hurtigst og bedst muligt, eller vil du sige dit job op og opbygge en virksomhed baseret på din opfindelse?«

»Jeg vil helt klart gå videre med min idé selv. Jeg har råd til at gå på en 4-dages arbejdsuge i starten.«

Opfinder
eller iværksætter?

Inden mødet har opfinderen fremsendt en beskrivelse af opfindelsen, så jeg kan være forberedt og eventuelt have konsulteret en kollega med det pågældende fagområde som speciale.

Beskriv opfindelsen

En foretrukket og anbefalelsesværdig måde at beskrive en opfindelse på er at tage et stykke papir (A4) og folde på midten.

Det generelle

På øverste halvdel af papiret skrives med store bogstaver den generelle situation. (F.eks. en maskine til automatisk at fremføre tråd og være i stand til at sy tøjstykker sammen.)

Det unikke

På den nederste halvdel af papiret skrives med store tydelige bogstaver, hvad opfinderen helt konkret konstruktivt har foretaget sig for at opnå forbedrede egenskaber. (F.eks. hullet i nålen er i den spidse ende.)

Denne korte beskrivelse af opfindelsen gør det let at sætte sig ind i sagen, idet der fokuseres på det unikke – den nederste halvdel af papiret. Står der ikke noget, er der ingen umiddelbare patenteringsmuligheder.

»Fint, det lyder som om, det vil være muligt at skaffe finansiering.«

»Lad mig lige bruge et par minutter på at fortælle, hvad et patent er. Et patent er en teknisk løsning på et problem, og der er primært tre betingelser, der skal være opfyldt, for at man kan få et patent.

For det første skal opfindelsen have *industriel anvendelighed*. Det betyder, at man skal kunne anvende opfindelsen rent praktisk og f.eks. kunne sælge den og gerne tjene penge på den. Ellers ville det også være lidt fjollet. Der findes mange meget sjovere måder at bruge penge på end at bruge dem på patenter.

Industriell
anvendelighed

For det andet skal opfindelsen have såkaldt *opfindeshøjde*. Det betyder, at opfindelsen skal adskille sig væsentligt fra kendt teknik. Den ikke må være nærliggende for en fagmand inden for området.

Opfindeshøjde

Hvis en opfinder f.eks. kommer til mig og siger: 'Se her Ebbe. Du kender et 1-tommers søm, et 2-tommers søm og et 3-tommers søm. Men jeg har opfundet et 4-tommers søm!'

Så tror jeg nok jeg vil sige: Den går ikke Granberg: Der er ikke teknologisk opfindeshøjde nok. Men var han kommet med en skrue, og en skrue var helt ukendt, så ville der være noget at komme efter.

Og så er vi ved den sidste betingelse, der skal være opfyldt. Og det er den vanskeligste betingelse at opfylde. Jeg tror faktisk, at ca. en tredjedel af de opfindelser, jeg bliver præsenteret for, falder på dette krav. Det er kravet om, at opfindelsen skal være ny. Der er et *absolut nyhedskrav*. Opfindelsen må ingen steder være offentlig beskrevet (f.eks. via tidsskrift eller foredrag) eller være åbenlyst anvendt.

Nyhedskrav

Når man derfor skal give gode råd til opfindere og iværksættere, er det første og det bedste råd, man kan give: Undersøg om opfindelsen er ny. Inden du investerer alle dine penge, og inden du investerer dit hjerteblod, så undersøg lige om opfindelsen er ny, eller om den f.eks. er patenteret i 1938 i England.*«

* Kapitel 3 gennemgår mere detaljeret, hvad man kan bruge søgninger i patenter til, og hvordan man gør.

Bordtennisbolde bjærger båd

Vidste du, at man kan hæve et skib op af vandet med bordtennisbolde? Anders og ungerne har gjort det, og forsøget er faktisk efterprøvet af Mythbusters!

I 1949 havde Anders, Rip, Rap og Rup travlt med at fiske ting op fra havbunden, da de pludselig faldt over et sunket skib. Skibet viste sig at tilhøre onkel Joakim, og Anders forsøgte at få Joakim til at betale et kæmpe beløb for at få det bjærget. Men det var selvfølgelig sværere end svært (...) og det endte med, at Joakim fik Anders til love at få skibet på ret køl for sølle seks tusind kroner. Det får man ikke meget bjergningsudstyr for – og så må man jo tænke kreativt i stedet.

Det var Rip, Rap og Rup, der fik idéen med bordtennisboldene. De førte en slange ned i skibet og fyldte det op med bordtennisbolde. Bordtennisbolde er lettere end vand, og ved hjælp af mange, mange kasser bordtennisbolde lykkedes det at hæve skibet.

Tilfældigvis blev regningen fra bordtennisboldfabrikken på nøjagtig seks tusind kroner, (...) og ejeren af fabrikken var selvsagt onkel Joakim. Han fik bjærget sit skib helt gratis, og Anders sad igen tilbage med skægget i postkassen. Men: Er dette bare tegneserieløjer, eller kan man faktisk bjærge et skib med bordtennisbolde?

Discovery Channel-programmet Mythbusters bestemte sig for at give denne Barks-historie en chance. De sænkede et skib og brugte bordtennisbolde til at hæve det igen. Og det virkede! Metoden er også blevet testet med skumplastbolde af den danske opfinder Karl Krøyer. Rygtet siger, at Krøyer forsøgte at tage patent på metoden men fik afslag, fordi den allerede var opfundet af Anders And!

Kilde

»For nu at vende tilbage til dig, er det min umiddelbare vurdering af din opfindelse, at der er patenteringsmuligheder under forudsætning af, at den er ny.

Når man går i gang med en patenteringsproces, sætter man en proces i gang, hvor det er vigtigt, at man gør de rigtige ting på de rigtige tidspunkter.

Lad mig derfor kort gennemgå, hvad der sker i løbet af et ideelt patenteringsforløb (se figur 1.1).

Det begynder med, at en opfinder får en idé, der bliver udviklet til en opfindelse. Det allerførste man gør, er som nævnt at undersøge, om idéen rent faktisk er ny. Man foretager derfor en såkaldt nyhedsundersøgelse. Finder man ingen beskrivelse af opfindelsen, kan man antage, at den er ny, og man kan gå videre.

Nyhedsundersøgelsen kan foretages af opfinderen selv, eller han kan købe sig til den. Formålet med nyhedsundersøgelsen er blandt andet at sikre sig mod ubehagelige overraskelser i projektet på et senere tidspunkt. Man 'forsikrer sig' mod ikke at spille den kommende investering. En nyhedsundersøgelse foretaget af en professionel patentrådgiver vil typisk koste 8.000–20.000 kr. ex. moms.*

Under forudsætning af at der ikke er røde faresignaler, kan man nu udarbejde en patentansøgning. Da man ikke kan få patent på noget kendt, kan patentansøgningen udformes mere præcist, men udformningen skal dog dække bedst muligt. Udarbejdelsen af en patentansøgning foretaget af en professionel patentrådgiver vil typisk koste 35.000–70.000 kr. ex. moms.

Og så kommer tidspunktet, hvor man indleverer ansøgningen.«

»Ville det ikke være nemmere og billigere at få en brugsmodele- registrering?«

»Jeg tror de fleste patentrådgivere har et personligt forhold til brugsmodele registrering – jeg har i hvert fald. Efter min opfattelse er brugsmodele registrering dyrere og dårligere end et patent. Men der findes situationer, hvor man med fordel kan

Patenterings-
forløb

Nyheds-
undersøgelse

Patentansøgning

Brugsmodele-
registrering

* Kapitel 3 beskriver lidt mere detaljeret, hvordan man i praksis selv kan foretage en søgning i patentlitteraturen.

benytte den. Lad os blot sige, at det er et specialvåben, og at en professionel patentrådgiver bør afgøre, hvornår det kan anvendes.»

»Hvor lang tid tager det at skrive en patentansøgning?«

»Vi vil helst have en måneds tid til det, men ikke fordi vi sidder og skriver i en måned. Lidt populært sagt skal der en intellektuel modningstid til. Vi skal stille opfinderen nogle uddybende spørgsmål, der måske kræver nogle overvejelser. Resultaterne fra nyhedsundersøgelsen skal også indarbejdes i ansøgningen. Men især skal vi forsøge at få så bred og præcis en beskyttelse som mulig.

Det sker ikke sjældent, når vi til sidst gennemgår patentkravene med opfinderen, at opfinderen siger: Er det det, jeg har opfundet?

Det understreger, at patentkravene er det væsentligste i et patent, og det er især ved formuleringen af patentkravene, at en patentrådgiver er sin vægt værd i guld.

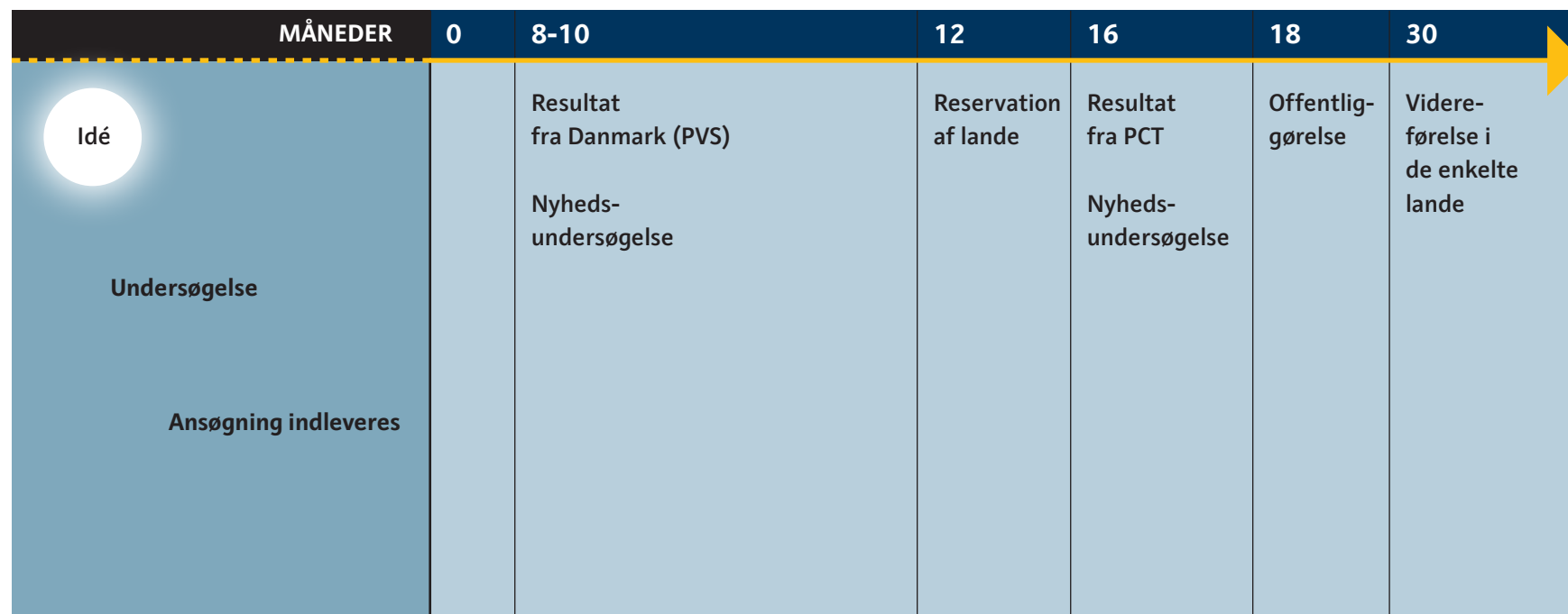
Men lad os vende tilbage til tidslinjen. Vi støder her på en konflikt. Inden indleveringsdagen eller prioritetsdagen skal man absolut holde mund med sin opfindelse. Man må ikke offentliggøre den. I modsat fald vil opfindelsen ikke kunne leve op til nyhedskravet. Det er derfor vigtigt, at alle, der har været involveret i sagen, i bedste fald har underskrevet en fortrolighedsaftale.

Men efter indleveringen vil mange opfindere gerne fortælle vidt og bredt om opfindelsen, blandt andet for at få den solgt. Det er normalt ikke en god idé. I de fleste situationer foregår der nemlig en løbende (produkt)udvikling, hvilket bevirker, at man f.eks. 3 uger efter indleveringen erkender nye konstruktive

Hemmeligholdelse

Figur 1.1

En patentansøgningsforløb



forhold, der bør komme med i patentet. Er opfindelsen nu i mellemtiden blevet offentliggjort, er der måske ingen muligheder for at få beskyttet det, som måske er allervigtigst. Man vil patentteknisk helst holde mund så længe som muligt, mens man salgsteknisk gerne vil fortælle om det så hurtigt som muligt.

Under alle omstændigheder vil patentansøgningen dog blive offentliggjort efter 18 måneder, med mindre...«

»Med mindre hvad?«

»Lad mig vende tilbage til dette spørgsmål, men lige nu gøre tidslinjen færdig.

Ansøgningen er blevet indleveret, og der går nu 8–10 måneder, hvorefter Patent- og Varemærkestyrelsen (PVS) fremsender et brev med en vurdering af opfindelsens patentmuligheder. Her kan så fremkomme lidt brevveksling, indtil man forhåbentlig får overbevist PVS om opfindelsens fortræffeligheder.

Opfinderen skal nu tage stilling til hvilke lande, han kunne tænke sig at opnå patent i. Han afkrydser derfor en 'smørrebrødsseddel' med mulige lande. Hellere for mange end for få – indtil videre koster det ikke noget. Valget skal være foretaget, inden der er gået 12 måneder. Dagen efter de 12 måneder er det for sent.

I det viste eksempel sker der patentteknisk det, at den danske ansøgning videreføres som en international patentansøgning, også kaldet en PCT-ansøgning. PCT står for Patent Co-operating Treaty og er en international patentretslig traktat, der blev færdiggjort i 1970. Traktaten harmoniserer og forenkler behandlingen af patentansøgninger i hver enkelt medlemsstat, for i bund og grund er patentlovgivningen en national lovgivning. Ulempen herved kommer især frem i forbindelse med omkostningerne, i dette tilfælde efter 30 måneder.

Efter ca. 16 måneder fremkommer PCT-myndigheden med en patenterbarhedsrapport baseret på de tre krav til et patent.

Efter 18 måneder offentliggøres patentansøgningen, hvorved der åbnes mulighed for, at konkurrenter kan gøre indvendinger mod, at patentet bliver udstedt.

Efter 30 måneder og under forudsætning af, at der ikke har

været 'sten på vejen', videresender PCT-myndigheden sagen til de enkelte landes patentmyndigheder, der dernæst behandler sagen og forhåbentlig godkender patentet. Det skal bemærkes, at ansøgningen fra PCT-myndigheden også f.eks. kan sendes via Den Europæiske Patentmyndighed, før den går til de enkelte lande. Sammenfattende ses det, at der kan gå adskillige år fra indlevering af ansøgning til endeligt udstedt og dermed gyldigt patent.

Mere 'interessant' i denne forbindelse er det imidlertid, at ved 30-måneders dagen skal der betales ganske mange penge – af størrelsesordenen 25–30.000 kr. pr. land. Nogle af omkostningerne forfalder dog først senere, når patentet bliver godkendt efter 5–7 år.

Der kan vælges andre indleveringsstrategier, der fremrykker eller udskyder tidspunktet for 'den store betaling'.

Det betyder, at når man som opfinder sætter en patenteringsproces i gang, starter man samtidig et ur, der tikker ned gennem 30 måneder mod en stor regning. Så forhandlinger om køb af opfindelsen skal gerne være på plads, inden uret ringer. Og det ved køber. Det kan godt opleves som en virkelig pression, men det understreger blot, at et patent skal ses i en forretningsmæssig sammenhæng.

Processen kan forekomme lidt tung og bureaukratisk, men det er vigtigt at forstå, at man sætter en proces i gang med konsekvenser, når man indleverer en patentansøgning.

Vil du i øvrigt have en kop kaffe?«

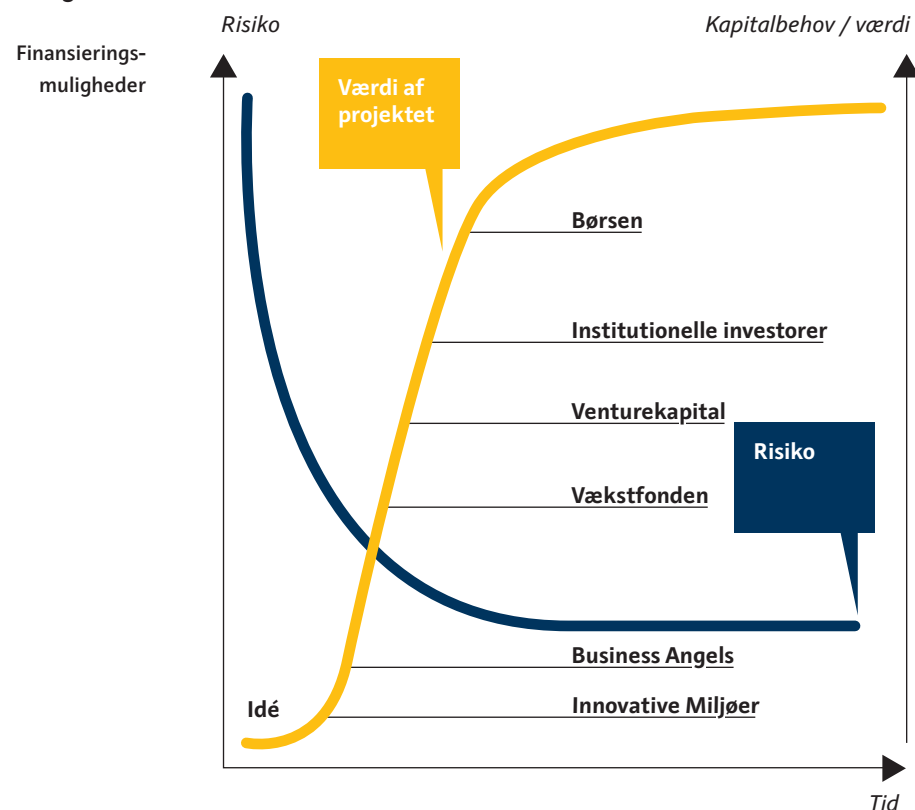
»Ja tak.«

[Kort pause]

»Iværksætteren har flere roller end opfinderen. Iværksætteren skal have hele processen eller projektet (fra opfindelse til salg) til at fungere, herunder det vigtige at skaffe penge til projektet. Lad mig derfor først kort omtale forskellige typer finansiering.

Forretningsmæssig sammenhæng

Figur 1.2



På figuren er den vandrette akse tid, der begynder med en idé eller en opfindelse.

Den lodrette akse er risikoen ved projektet. Den starter højt (til venstre) og falder, efterhånden som tiden går, og usikkerhederne bliver elimineret. Den samlede risiko bliver således mindre og mindre.

Den lodrette akse til højre er som anført kapitalbehovet eller værdien af projektet.

I begyndelsen, hvor risikoen er meget høj, er værdien af projektet meget lav, og efterhånden som risikoen falder, øges værdien og samtidig behovet for penge.

Indtegnet er også forskellige 'typer penge'. Det er nemlig

vigtigt at henvende sig til de rette. Man skal således ikke gå på børsen efter penge med en helt ny idé.

De penge, der er mest relevante for et nystartet projekt, er dem fra de innovative miljøer. Det forudsættes her, at iværksætteren ikke er i en basisorganisation, der kan overtage finansieringen, såsom en privat virksomhed eller et universitet.

Man må imidlertid ikke glemme den vigtigste finansieringskilde – FFF – som næsten alle iværksættere benytter sig af i den allerførste spæde start.

FFF står for Friends, Fools and Family.

En iværksætter, der er kommet i gang med sit projekt, skal ikke mere kun være tekniker, men også skaffe finansiering. Det betyder i realiteten, at der skal udarbejdes en forretningsplan, dvs. foretages en markedsanalyse, en konkurrentanalyse, vurdering af kapitalbehov mm.

Du kan som iværksætter her få hjælp af de regionale væksthuse og Connect Denmark.* En fordel er også, at denne hjælp er fortrolig og gratis.

I den konkrete situation med din opfindelse er det næste skridt at tage kontakt med et Væksthus og vente lidt med patenteringen. Det er måske lidt for tidligt at udarbejde en patentansøgning, men en nyhedsundersøgelse ville måske ikke være så ringe endda. Her kan Væksthuset måske hjælpe lidt til med en delfinansiering.«

Mødet afsluttes nu med en konkret gennemgang af den foreliggende opfindelse og munder ud i en klar anbefaling af, hvad der bør være de næste trin i processen. De hyppigste anbefalinger er erfaringsvis at:

- Foretage en nyhedsundersøgelse.
- Foretage en første markedsundersøgelse.
- Tage kontakt til en potentiel samarbejdspartner.

* Se også kapitel 5, der netop handler om strategiske samarbejdspartnere.

Friends, Fools and Family

Link

www.startvaekst.dk

www.connectdenmark.com

2 Hvad er en opfindelse?

Nu skal det handle om forskellen på en opfindelse, en opdagelse og en idé. Jeg vil søge at beskrive og definere ordene. En udfordring er, at ord ikke altid er helt præcise, hvilket kan være et problem inden for patentområdet, der i forvejen er et immaterielt område.

Som eksempel kan jeg nævne, at vi lever i et videnssamfund, hvor ca. 80% af en virksomheds aktiver er immaterielle. Det svirrer med begreber som videndeling, Intellectual Asset Management og immaterielle værdier, men hvem har lige en klar definition af begrebet viden?

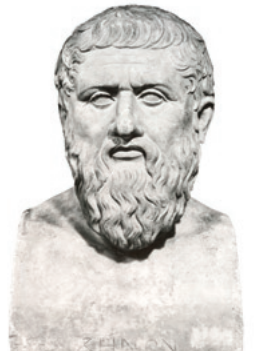
Man tyr naturligvis til Platon, der mener, at "viden er sand, begrundet overbevisning" eller noget, der så godt som er sikkert. Så et patent beskytter altså noget nyt, der er så godt som sikkert!

Der findes en række ord, som en opfinder ofte benytter:

- Ønske
- Idé
- Eksempel
- Opfindelse
- Opdagelse

Lad mig dog først begynde med ordet chance. Jeg tror mange opfindere, der søger at få solgt en opfindelse og har fundet en potentiel investor, har benyttet ordet chance. »Her er alle tiders chance.«

Investorer hører ikke dette ord, men: »Her er alle tiders risiko.«



Platon

Viden er sand,
begrundet
overbevisning.

»Justified true belief«

Man skal heller ikke til en bankmand sige, »at jeg har en fidus«. Et »projekt« er meget nemmere at låne penge til end en »fidus«.

I den førnævnte række ord er der en slags rød tråd.

Et ønske er principielt fri fantasi og ligeledes en idé.

Hæftes der nu et konkret eksempel på idéen, bliver der pludselig jordforbindelse, og man kan tale om en opfindelse eller en opdagelse.

Jeg vil nu med almindelig snusfornuft forsøge at definere en opfindelse og dernæst se på, hvor et patent passer ind i denne begrebsverden.

Opfindelse

Mit udgangspunkt er, at en *opfindelse er en teknisk nyskabelse baseret på menneskelig aktivitet*.

Lad mig *først* begynde med, hvad der menes med *nyskabelse* eller at noget er nyt. For at noget kan være en opfindelse, må en opfinder på et tidspunkt have undfanget en idé og bearbejdet den til det, man kan kalde en opfindelse. Hvis nu flere har gjort den samme opfindelse, hvem er så opfinderen?

Almindelig sund fornuft vil mene, at opfindelsens skaber er den, der kom først og fik patent på opfindelsen efter det såkaldte first to file-princip.

First to file

Tænk bare på Elisha Gray, der er bedst kendt for (eller glemt for), at han indleverede en patentansøgning på sin nye opfindelse – telefonen – 20 minutter efter, at Graham Bell havde indleveret en patentansøgning på sin opfindelse – telefonen.

For at noget skal være en opfindelse må det kræves, at opfindelsen ikke er kendt, men at den er ny – at det er første gang man ser den.

Den *anden* ting, der bør kræves, for at noget kan besmykke sig med ordet opfindelse, er, at der er et element af *kreativitet* i sagen.

Den, der har fundet ud af, at man kan fremstille en symaskine ved bl.a. at placere hullet i nålen i den spidse ende, har tilført sagen kreativitet, hvorimod den, der har "opfundet" et 4-tommers søm, dengang man kun havde 1-, 2- og 3-tommers søm, har udvist mindre kreativitet. Symaskinen er en opfindelse, mens 4-tommers sømmet blot er hvad der ligger inden for

en fagmands almindelige kunnen.

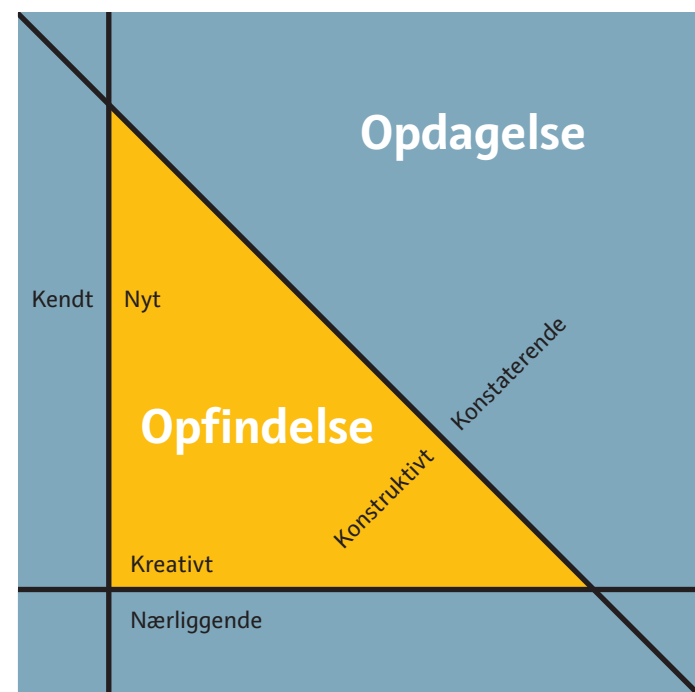
Den sidste parameter, der bør indgå i definitionen af en opfindelse, er *noget med penge*: Hvad er det værd?

Storm P. har i en række tegninger vist forskellige opfindelser. De er kuriøse, men må betragtes som kunstnerisk værdiskabende snarere end økonomisk værdiskabende. Se blot på elektrocyklen på forsiden af denne bog.

Opfindelse eller opdagelse?

Figuren består af tre linjer, der afgrænser, hvad en opfindelse er – og hvad en opdagelse er. Linjerne sonderer mellem om indholdet er:

1. Kendt eller nyt
2. Konstaterende eller konstruktivt
3. Nærliggende eller kreativt



Figur 2.1

Forskellen på en opfindelse og en opdagelse

- En opfindelse er ny, kreativ og konstruktiv.
- En opdagelse er ny, kreativ og konstaterende.

H.C. Ørsted *opdagede* elektromagnetismen. På baggrund af denne opdagelse kunne elektromotoren *opfindes*.

Vender vi os nu til patentlovgivningen, stilles der tre krav til et patent.*

1. Industriel anvendelighed
2. Opfindeshøjde
3. Krav til nyhed

Som det fremgår, er disse tre krav netop de krav, som almindelig sund fornuft vil diktere.

I indledningen definerede jeg, at en opfindelse er en teknisk nyskabelse baseret på menneskelig aktivitet.

Som afsluttende bemærkning på dette kapitel skal nævnes, at grænsen mellem de enkelte områder ser pæn og skarp ud på tegningen. Kigger man lidt nøjere på grænsen mellem f.eks. nyt og kendt, vil man imidlertid se, at det, der ligner en pæn sammenhængende linje, ved stor forstørrelse er en række punkter eller områder, der hver for sig er en retsafgørelse.

Forskellen på ophavsret og patentret

Kan jeg beskytte min idé via ophavsretten? Jeg er ofte blevet stillet dette spørgsmål. Svaret er egentlig ganske enkelt.

Nej, hvis din idé er en opfindelse, så er den ikke beskyttet af ophavsretten. Ophavsret og patentret er to forskellige former for immaterielle rettigheder.

Ophavsretten er et juridisk regelsæt, der giver kunst-

nerne som f.eks. forfattere, komponister og fotografer dispositionsret over deres værker. Ophavsretten betyder f.eks., at andre ikke må indspille et stykke musik, opføre et skuespil, publicere et fotografi eller oversætte en bog til tysk uden samtykke og tilladelse fra ophavsmanden.

Patentretten omfatter industrielle opfindelser – tekniske løsninger, der adskiller sig væsentligt fra det, der allerede er kendt, som beskrevet i dette kapitel.

Ophavs- og patentretten beskytter altså to forskellige former for kreative idéer – den kunstneriske idé materialiseret i et værk og den tekniske idé udtrykt i en opfindelse.

Der er også ligheder mellem de to rettighedstyper. Både ophavsret og patentret er såkaldte negative rettigheder, hvis formål er at forbyde eller udelukke andre end ejeren af rettigheden at disponere over rettigheden og udnytte den kommercielt. Patent- og ophavsrettigheder er tidsbegrænsede rettigheder. Beskyttelsestiden for ophavsretslige værker i Danmark er 70 år regnet fra udgangen af ophavsmandens dødsår. Patenter giver opfindereneret til opfindelsen i 20 år regnet fra den dato patentansøgningen indleveres. Når beskyttelsestiden er udløbet, kan værket eller opfindelsen frit udnyttes.

Patentretten bygger på et offentlighedssystem, der sikrer samfundet adgang til opfindelser til inspiration og yderligere innovation. Opfindereneret til opfindelsen i en begrænset periode mod at offentliggøre sin opfindelse. Ophavsretten sikrer tilsvarende, at samfundet kan få adgang til offentliggjorte kunstneriske værker på bestemte vilkår, der blandt andet sikrer, at kunstnere krediteres og modtager et vederlag ved brug af bøger og musikværker mv**.

* Se kapitel 1 for en yderligere beskrivelse af hvert enkelt krav.

** For yderligere introduktion til dansk ophavsret kan jeg anbefale Morten Rosenmeiers 'Ophavsret for begyndere. En bog for ikke-jurister', Jurist- og Økonomforbundets Forlag, 2007.

3 Søgning i patenter

I det følgende kapitel vil jeg gennemgå, hvordan en opfinder selv kan foretage en søgning i patentlitteraturen, samt hvad søgningsresultaterne kan benyttes til.

Undersøgelse i praksis

For at foretage en nyhedsundersøgelse kan man med fordel benytte den gratis søgemaskine esp@cenet.

En enkel søgestrategi kan være følgende:

Man finder nogle ord, der beskriver det unikke ved ens opfindelse. Disse indføres på engelsk i skemaet under *Keyword(s) in title or abstract*.

Dernæst trykkes på søg/search, hvorpå computeren bladrer godt 45 millioner patentskrifter igennem. De patentskrifter, der indeholder alle de benyttede ord, bliver opført på en liste på skærmen, hvoraf blandt andet titlen fremgår. Ved at klikke på titlen kommer patentets forside frem, hvor man på abstract eller tegning kan danne sig et indtryk af, om det fundne er relevant. *Er det relevant bør man læse hele skriftet.*

Det gælder om ikke at finde for mange 'hits'. Hvis det er tilfældet, bør man blive lidt mere præcis i sine *keywords*. Omvendt skal man ikke blive overlykkelig, hvis man ikke finder nogle 'hits'. Det kan f.eks. være, at et *keyword* er stavet forkert.

Har man fundet et eller flere patenter, der går i retning af opfindelsen, men ikke helt, så skal man skyde mere præcist. Man kan sige, at første skud var med haglgevær, andet skud skal være præcisionsskydning.

Patentskrifterne er registrerede/arkiverede i klasser i et klassifikationssystem i lighed med det, der anvendes på biblioteker.

Søgestrategi

Link

www.espacenet.dk
vælg: avanceret søgning

Kigger man nu igen på de patenter, 'der havde lidt med ens opfindelse at gøre, men alligevel ikke', så vil man på forsiden se betegnelsen *International Classification* eller *ICI* og derefter f.eks. B32B 27/08I.

Man foretager nu igen en søgning med esp@cenet, men denne gang udfyldes ikke skemaets rubrik med *keywords*, men i stedet udfyldes rubrikken *International Classification* med B32B 27/08I. Ved denne søgning risikerer man at ramme guld.

På den følgende figur er vist skemaet for Advanced Search (avanceret søgning).

Som tidligere nævnt offentliggøres en patentansøgning først 18 måneder efter indleveringsdagen. Det betyder, at den først er offentlig tilgængelig på det tidspunkt. Selv den bedst mulige

Figur 3.1

Avanceret søgning
på esp@cenet

Keyword(s) in title		plastic and bicycle
Keyword(s) in title or abstract:		hair
Publication number:		WO03075629
Application number:		DE19971031696
Priority number:		WO1995US15925
Publication date:		yyyymmdd
Applicant(s):		Institut Pasteur
Inventor(s):		Smith
European Classification (ECLA):		F03G7/10
International Patent Classification (IPC):		H03M1/12



undersøgelse vil ikke kunne finde, at en anden har indleveret en ansøgning for nøjagtig samme opfindelse dagen før. Eller rettere: det vil man først kunne finde ud af 18 måneder senere.

Sammenfattende kan man sige, at det eneste sikre resultat fra en patentundersøgelse er, at hvis man finder et patent, der beskriver eller viser ens egen opfindelse, så kan man ikke opnå et gyldigt patent på opfindelsen.

I alle andre tilfælde må man lidt lakonisk konstatere, at man ikke fandt noget der, hvor man ledte. En kyndig patentrådgiver vil dog kunne tolke situationen med stor sikkerhed baseret på sine erfaringer.

Hvorfor undersøge?

En søgning, som beskrevet i det foregående afsnit, kan have til formål at få afklaret, hvorvidt en opfindelse er ny eller ej og dermed svare på spørgsmålet; Kan opfindelsen patenteres?

Men der kan være andre formål med at søge i patentdatabaserne, f.eks. i forhold til krænkelser, teknisk inspiration og undersøgelse af markedet.

En *krænkelser* af et patent foreligger, hvis man fremstiller/ anvender/sælger en opfindelse, som en anden person eller virksomhed har patent på. Det må man naturligvis ikke, og det kan medføre et erstatningsansvar. Det generelle råd i den forbindelse vil være; Glem sagen, men der kan være situationer, hvor der måske kan gives et andet råd; Tal med en patentagent om sagen.

Patentdatabaserne indeholder godt 95% af al teknik/teknologi. Derfor kan man med fordel her finde *teknisk inspiration* til andre tekniske løsninger, end dem man bruger i dag.

En opfindelse er som tidligere nævnt en teknisk løsning på et problem. Hvordan har andre løst det problem? Gør andres løsning min opfindelse stærkere eller svagere?

Endelig fortæller andres patenter noget om *markedet*, dels om hvem, der er patentaktive, dels hvilke andre anvendelser end ens egne, der eksisterer. De patentaktive er ens konkurrenter og eventuelt kommende licenstagere eller købere af ens opfindelse.

Krænkelser

Inspiration

Marked

4 Hvorfor patentere?

Svaret på spørgsmålet afhænger af, hvem man spørger. Lidt forenklet kan man gruppere svarene i følgende tre grupper:

- Opfindere/iværksættere
- Almindelige mennesker og virksomheder
- (Venture)kapital

Her vil blive fokuseret på opfinderen/iværksætteren.

En opfinder har en svær opgave. Når en opfinder ønsker at skaffe sig penge til at videreudvikle en idé eller opfindelse, står han altid sidst i køen, hvor der ydes lån. Risikoen ved projektet synes altid meget stor for investor, bl.a. fordi opfinderen ofte ikke lægger skjul på, at han gerne vil ud af sagen. Mange investorer siger, at når de skal bedømme et projekt, ser de på tre ting: personen, personen og personen. Når de derfor møder et projekt, hvor personen gerne vil sælge og trække sig ud af projektet, så kræver det en overbevisende argumentation.

Derfor er en opfinders behov med en opfindelse oftest til en billig penge at få et grundlag, hvorpå en fortrolighed kan bygges. Det behøver ikke at være en superprofessionel patentansøgning. Den skal blot være god nok til at finde en køber af opfindelsen.

Her følger beskrivelse af en simpel 'patenteringsstrategi', som benyttes af mange opfindere.

Opfinderen får en idé og videreudvikler den til en opfindelse. Dernæst foretager han selv en nyhedsundersøgelse. Han ved godt, at den ikke bliver så god, som hvis den blev foretaget af professionelle patentrådgivere, men den er billigere.

Simpel
patenterings-
strategi

**Fortroligheds-
erklæring**

På basis af denne nyhedsundersøgelse udarbejder opfinderen dernæst selv en patentansøgning, som han indleverer. Han ved godt, at den ikke bliver så god, som hvis den blev udarbejdet af professionelle patentrådgivere, men den er billigere.

Endelig udarbejder opfinderen en fortrolighedserklæring (en NDA: Non-Disclosure-Agreement), hvor den information – den juridiske genstand – der skal holdes fortrolig, er defineret ved nummeret på den indleverede danske patentansøgning.

En sådan udformet NDA har de færreste virksomheder (købere) problemer med at underskrive, da 'den juridiske genstand' er veldefineret.

Opfinderen vil nu de næste ca. 8 måneder styrte rundt til potentielle købere, for at få dem til at overtage (købe) opfindelsen.

Efter ca. 8 måneder gøres status. Hvis der efter 8 måneder ikke er fundet en køber, vedtager opfinderen, at det var en dårlig opfindelse – og skrinlægger sagen.

Hvis der er fundet en køber, kan denne overtage omkostningerne i forbindelse med patenteringen, og en eventuel opstramning/forbedring af patentansøgningen kan måske nås inden 12-månedersfristen.

I forbindelse med købsforhandlingerne og videreudviklingen af opfindelsen kan disse trække så meget i langdrag, at det kan vise sig hensigtsmæssigt, at trække ansøgningen tilbage inden 18 måneder (så har den formelt aldrig eksisteret) og dernæst indlevere en ny og forbedret patentansøgning dagen efter.

Risikoen ved denne manøvre er naturligvis, at nogen i mellemtiden har indleveret en ansøgning på den samme eller næsten den samme opfindelse.

5 Sparringspartnere

Dette kapitel kredser om, hvor en opfinder eller iværksætter kan finde hjælp til kommercialisering af sin opfindelse.

Iværksættere og opfindere har altid eksisteret, men i de seneste 10–20 år er der blevet politisk fokuseret på betydningen af disse af hensyn til samfundets udvikling i en globaliseret verden.

Det har betydet, at der er etableret en række tiltag, hvis opgave det er at hjælpe opfindere og iværksættere.

Skal man beskrive, hvad der menes med en opfinder/iværksætter, kan man f.eks. inddele dem som følger:

- Universitetsforskere
- Udviklingsfolk i virksomheder
- Professionelle opfindere
- Iværksættere
- Førstegangsoffindere

De to første kategorier har en organisation til at bistå sig med patenteringsprocessen.

De professionelle opfindere har efterhånden lært det, men iværksættere og førstegangsoffindere er de, der er mest utrænede, og som derfor vil have mest glæde af og behov for rådgivning.

De enkelte regioner i Danmark har til at servicere opfindere og iværksættere etableret *Væksthuse*, der yder gratis og fortrolig rådgivning – ikke blot om patentering, men om hele processen. Væksthusene fungerer som sparringspartnere.

Væksthusene udfører ikke arbejdet, men hjælper med at

Væksthuse

definere, hvad der skal gøres, dvs. hjælper med at udfærdige en forretningsplan, hjælper med at skabe kontakter mv.

Tilskud

Tidligere har Væksthusene ikke haft mulighed for finansielt at støtte iværksættere og opfindere, men i dag er der indført mulighed for støtte til en første søgning i patenter (IP-INTRO-PAKKE) i erkendelse af, hvor stor betydning den har for hele projektets fremtid. Væksthusene kan yde tilskud til en søgning i patenter. Tilskuddet består i refusion af 50%, dog maksimalt 10.000 kr. (2009) af udgiften til en patentsøgning. Opgaven aftales direkte mellem opfinderen og patentrådgiveren efter forud indhentet tilskudsgodkendelse fra Væksthuset.

Connect Denmark

Connect Denmark er en uafhængig, privat non-profit organisation, som via sit netværk af Danmarks førende virksomheder, dygtigste erhvervsfolk og fremtrædende forsknings- og innovationsmiljøer yder gratis rådgivning og sparring til iværksættere og mindre virksomheder med stort vækstpotentiale

Iværksætteren, der tager kontakt til Connect Denmark, får mulighed for at få afprøvet sine idéer. Baseret på en forretningsplan får han lejlighed til at præsentere sin idé for et panel på 10–15 mennesker (advokater, revisorer, bankfolk, tidligere iværksættere, patentrådgivere, venturekapitalister, business angels mv.).

Efter præsentationen bliver der stillet spørgsmål i knap to timer, hvorefter iværksætteren baseret på tilbagemeldingerne og den professionelle kritik kan revidere sin forretningsplan og derved få en mere realistisk plan.

Innovative miljøer

De innovative miljøer er steder, hvor opfindere og iværksættere kan få hjælp til finansiering samt færdiggørelse/modning af opfindelsen. Det foregår ved at kunne tilbyde risikovillige lån samt etablere projekter til modning af opfindelsen. Støttemuligheden henvender sig til iværksættere, ikke til opfindere.

Både Connect Denmark og de innovative miljøer satser på projekter med et højt teknologiindhold.

Links

www.startvaekst.dk

www.connectdenmark.com

www.tekinno.dk

6 Fem gode råd

Baseret på mange timers samtale med opfindere og iværksættere er jeg nået frem til følgende fem vigtige råd:

1. Få udarbejdet en nyhedsundersøgelse
2. Hold mund
3. Kontakt en sparringspartner
4. Besvar spørgsmålene:
 - Kan det laves?
 - Kan det sælges?
 - Kan det betale sig?
5. Undervurder aldrig krav 1 i en patentansøgning

Disse fem råd er i nævnte rækkefølge efter min opfattelse de vigtigste råd, man kan give en opfinder eller iværksætter med en opfindelse.

Få foretaget en nyhedsundersøgelse hurtigst muligt for at se, om idéen eller opfindelsen virkelig er ny og dermed muligvis patenterbar. Det er uhyre vigtigt at få afklaret patentsituationen fra begyndelsen, uanset om man selv vil forsøge at få patentbeskyttelse eller ej. Nyhedsundersøgelsen er med til at få afklaret, om en patentering er mulig. Herudover har den en voldsom indflydelse på såvel finansieringsmuligheder som salgsbudget, der begge skal fremgå af forretningsplanen.*

Råd 1

* Læs mere om hvordan en undersøgelse kan foretages i kapitel 3.

Råd 2 Af hensyn til blandt andet patenteringen skal man holde mund med oplysninger om ens opfindelse, da det ellers vil kunne skade mulighederne for at opnå patentbeskyttelse.*

Råd 3 En opfinder vil altid være lidt alene med sin idé eller opfindelse og risikerer derfor at blive lidt sær og urealistisk. Jeg må varmt anbefale, at man finder en fortrolig, man kan tale med om næsten alt. Det kan være ens ægtefælle, en revisor, en advokat, en patentrådgiver. Blot der er tillid og fortrolighed.

Jeg har endda hørt om en opfinder, der brugte sin hund som fortrolig. Det er ikke helt så tosset, som det lyder, da man ofte ved at formulere sine tanker mundtligt bliver mere afklaret.**

Råd 4 Patenter skal ses i en forretningsmæssig sammenhæng og derfor er disse tre spørgsmål fundamentale. I realiteten udgør en uddybende besvarelse af følgende spørgsmål en stor del af forretningsplanen:

- Kan det laves?
- Kan det sælges?
- Kan det betale sig?

Råd 5 Det allervigtigste i en patentbeskyttelse er formuleringen af det første krav i et patent. Det som handler om kernen i den unikke opfindelse.

Der skal uhyre lidt til for at ændre et patentkrav, så at opfindelsen fra at være uden praktisk økonomisk betydning nu vil være genial og måske flere millioner kroner værd.

Der kan siges meget om patentrådgivere, men til udformning af patentkrav er de deres vægt værd i guld.

Epilog

Det var, hvad jeg har valgt at fortælle om patenter og patentering.

Formålet med bogen kan meget forenklet siges at være ønsket om at gøre opfindere og iværksættere dygtigere som patentkunder.

Det er ingen hemmelighed, at vi som patentrådgivere bruger meget tid på vores opfinder- og iværksætterkunder, og at tiden i vid udstrækning går med at forklare elementære patenttekniske forhold. En tid vi med fordel for begge parter kunne bruge bedre på den konkrete sag.

Det er derfor mit naive håb og ønske, at kommende kunder forud for et møde hos os har læst nogle af bogens pointer.

* Læs mere om vigtigheden i at hemmeligholde sin opfindelse i kapitel 1.

** Læs mere om strategiske sparringspartnere i kapitel 5.