



Svenska Uppfinnareföreningen

Etab. 1886

Ett försök att något beskriva alla de bekymmer och problem som uppkommer under resan med att från en idé få ut densamma på marknaden av Leif Wrenkler, styrelseledamot i Svenska Uppfinnareföreningen – världens äldsta uppfinnarförening.

Från Idé till Marknad

För att åstadkomma denna "resa" erfordras en hel del kunskap och kompetens och de kan indelas som: Uppfinningen, Entreprenörskap, Kapital, Personal samt Marknadsföring.



Det är förbehållet endast några få personer att ha god kompetens inom alla dessa olika områden. För de flesta av oss är vi bra på en eller kanske två områden och vi behöver införskaffa denna kompetens från andra "experter" för att nå fram till en framgångsrik försäljning av en idé. En svår fråga att besvara är vilken typ av hjälp måste jag skaffa? Uppfinnaren är en person som har förmåga att se problem och sedan ta fram en lösning. Det kan även vara så att uppfinnaren får problemet presenterat för sig av någon annan eller att han ser ett behov för framtiden som han har en lösning på.

Uppfinnaren är normalt en person som är kreativt lagd och som kan agera "utanför boxen" som man säger. De flesta har ett behov av att ta fram en prototyp av sin uppfinning och detta kan enkelt göras genom ett medlemskap hos t.ex. MakerSpace vilka finns på ett drygt 20-tal platser i landet. Medlemsavgift och utnyttjandekostnad torde för de flesta stanna vid 3-5000 kr. Se vidare på www.makerspace.se

Entreprenören är ofta mer strukturerad och ser möjligheter att förbättra produkten eller sättet att tillverka produkten på. Han har förmågan att ständigt ifrågasätta om det inte går att göra det på ett smartare sätt? Han letar hela tiden efter nya metoder, material eller system vilket kan öka effektiviteten.

Via **Företagarna** som finns i hela landet har över 50 000 företag anslutna och ytterligare 20 000 företag vilka är med via sina branschförbund är en bra kontakt att ta när det gäller att hitta en lämplig entreprenör för tillverkning av din idé. De har en sökfunktion på hemsidan samt en lokalförening nära dig. Här kan tilläggas att författaren är hedersmedlem samt varit ordförande i Täbyföreningen under ett 10-tal år samt är Svenska Uppfinnareföreningens representant. Skulle en medlem hos oss vilja bli medlem hos Företagarna så har vi 30% rabatt på medlemskapet tack vare att Svenska Uppfinnareföreningen är medlem i Företagarnas Branschförbund. Läs mer på www.foretagarna.se

Företagarförbundet är en annan partipolitiskt obunden intresseorganisation för landets småföretagare, främst med fokus på de med färre än tio anställda. Mer på www.ff.se

Kapital. De flesta av oss med en god idé har inte tillräckligt stort kapital för att kunna driva projektet "från idé till marknad" utan att på något sätt skaffa mer pengar. Om man inte har tillräckligt med pengar så måste en stor del göras av uppfinnaren själv. Detta innebär att det kommer att ta längre tid. Om projektet endast kräver ett mindre kapitalbehov kan det vara en god idé att satsa på att göra allt själv. Vi ett större kapitalbehov är det troligen bäst om man överväger att sälja projektet eller att licensiera ut det. Alla dessa val bör dock baseras på att idén /projektet noga har utvärderats av utomstående "experter" då det finns stora risker.



Hur/var kan man skaffa pengar?

Det första man kanske tänker på är att låna pengar av en släkting eller en bekant. Det är dock förknippat med en risk att relationen kan bli kraftigt försämrad.

Att låna från någon av storbankerna som Nordea, Swedbank, Handelsbanken, SEB eller av någon av de lokala Sparbankerna är något man måste undersöka. Är du en gammal kund i banken och kanske äger en fastighet bör du kunna bli godkänd som låntagare. Bankens ränta ligger ofta lägre än hos andra kreditgivare. Banken kräver ofta en säkerhet åtminstone vid högre belopp. Under de senaste 10-tals åren har nya och mindre banker startats med inriktning på att stötta SME-bolag. Några av dessa är Marginalen Bank, Ålandsbanken, Kreditfonden, Resurs Bank, Svea Bank m.fl.

almi

Genom Statliga ALMI finns möjligheter till olika lån. På deras hemsida kan man läsa om **Almi Innovationslån** som är ett så kallat villkorslån avsett för företag med innovationsprojekt i tidiga skeden. Lånet kan exempelvis användas till produktutveckling, skydd av immateriella tillgångar eller marknadsundersökningar. Efter kreditprövning sätts villkoren på lånet utifrån en bedömning av företagets ekonomiska situation och projektets förutsättningar. Medfinansiering kan vara i form av kapital, antingen eget kapital eller av annan extern finansiär. Utbetalning av lånet sker i etapper efter avstämning mot i förväg beslutade avstämningspunkter enligt projektplanen. Övriga lån är **Företagslån**, **Mikrolån**, **Tillväxtlån** eller **Exportlån**.

ALMI:s roll är inte att konkurrera med andra banker och tar därför lite högre ränta vilket de motiverar med ett ökat risktagande. ALMI är skickliga på att bedöma affärsidéer men inte lika bra på att bedöma den tekniska kvaliteten. Inom vår förening finns det gott om skickliga tekniker som kan vara behjälplig med det tekniska innehållet. Almi Invest kan gå in i företag i tidiga skeden om förutsättningarna är de rätta. Se vidare www.almi.se

VINNOVA

Vinnova är Sveriges innovationsmyndighet och skall bidra till att stärka Sveriges innovationsförmåga för hållbar tillväxt vilket främst sker via finansiering av forsknings- och innovationsprojekt. Vinnova arbetar med större satsningar varför Almi blir den myndighet som de flesta uppfinnare kommer att anlita. Se vidare www.vinnova.se

Personal. När en idé eller projekt blir lite större kommer det in behov av att ta hjälp av andra personer. Det blir ett svårt val! När det gäller människor handlar det om psykologi och orationella situationer. Bedömning av materiella situationer är betydligt enklare då det handlar om logiskt tänkande. Det är av yttersta vikt att det måste finnas en förståelse och viss samsyn med de/dem som du kommer att arbeta samman med. Att få till en ”teamkänsla” är allt viktigare ju mindre gruppen är.



StartUp företag eller **Coworking** är relativt nya begrepp. Under senare år har ett stort antal arbetsplatser kommit till under dessa koncept som innebär att nystartade och växande företag kan hyra antingen ett rum eller en flexplats i ett större kontor avsett för många aktörer vilka kan ha nytta av varandra genom samverkan. Själva har Svenska Uppfinnareföreningen hyrt en flexplats hos THINGS på KTH campus området. I Helsingborg har man hyrt möteslokal i HETCH för StarUp företag i det nybyggda Prismahuset. I husen finns flera konferensrum och fasta platser för ett 25-tal företag samt ett 25-tal flexhyresgäster. Detta borde passa i många fall varför ett tips är att kolla upp om något alternativ finns i er närhet?

Marknadsföring är ofta ett område som en teknisk kompetent person oftast inte är bra på. Inom marknadsföring gäller det att göra åtgärder så att de uppfattas på avsett vis. Det spelar ingen roll att informationen är 100% korrekt om den inte uppfattas på det sättet som var avsändarens avsikt.

Alla har vi säkerligen känt någon som är en *duktig säljare*. Försök att förstå hur denne person är och hur han agerar. En skicklig säljare har något ”speciellt” i sig men alla kan bli bättre med rätt utbildning, träning och bra retorik-kunskap.

Det generella rådet är att det oftast är klokast att lägga ut marknadsföringen på ett bolag som visat sig bra på det. Marknadsföring kan ske på det traditionella sättet med framtagning av pressreleasematerial, datablad och broschyrer. Skicka ut direktreklam och delta i mässor. Ta fram bra annonser och placera dessa i lämpliga tidningar. Kundbesök genom säljare.

Många idéer och produkter säljs idag genom olika sociala medier och om du tror att din idé skulle kunna marknadsföras genom dessa medier är det bäst att kontakta en expert. Kanske kan en s.k. influencer vara till hjälp om din idé riktar sig till konsumentmarknaden? E-handeln har exploderat under de senaste åren.

Men en marknadsplan får man den bästa starten, för då har man något att följa längs vägen så man inte förvirrar sig i alla media som finns.

Dessa skrifter har fått sin layout av Michael Rausman, Svenska Reklambyrån i Helsingborg och vice ordförande i den lokala uppfinnarföreningen.

Kontakta gärna michael@svenskareklambyran.se om du behöver hjälp och råd.



Åkersberga, Leif Wrenkler