



Svenska Uppfinnareföreningen

Etab. 1886

Ett försök till att förklara hur vägen ser ut och vad man ska tänka på när det gäller ideér och uppfinningar av Leif Wrenkler, styrelseledamot Svenska Uppfinnareföreningen - världens äldsta uppfinnarförening.

Från Idé till Succé

Det finns många goda exempel på personer som har lyckats att få sin idé till att bli ett framgångsrikt företag.

Några exempel på svenska uppfinnare är:

Lars Magnus Ericsson som startade med telefonutveckling och som idag heter **Ericsson** och är ett av världens största **telecom bolag** med 10000-tals patent.

CE Johansson ofta kallad "Mått-Johansson" eftersom han skapade systemet med exakta passbitar så att alla enkelt kan kontrollera sina produkters mått.

Johan Petter Johansson uppfinnare av **skiftnyckeln/rörtången** m fl. vilket sedermera blev bolaget **Bahco Verktyg**.

Gideon Sundbäck och **Peter Aronsson** uppfann **blixtlåset** en genialisk idé för att öppna och stänga framför allt kläder och textil.

Sven Wingquist uppfann det sfäriska kullagret. En uppfinning som har inneburit massor för allt som rullar och roterar. Idag heter företaget **SKF** och är en av världens största kul- och rullagertillverkare.

En del smarta personer i modern tid är Steve Jobs tog fram den första Apple datorn i sin fars garage och uppfann iPhonen, Bill Gates som grundare programföretaget Microsoft, Larry Page kom med Google, Elon Musk med Paypal, Tesla, SpaceX och Hyperloop mfl uppfinningar, Niklas Ek med sitt Spotify, Niklas Zennström med Skype internet baserad telefoni som har betytt oerhört mycket för vår utveckling i det moderna samhället. Idag använder de flesta olika internetbaserade kommunikationstjänster.

Vi har dock inte råd att nöja oss med allt detta vi måste ständigt förbättra oss

Nedan kommer lite inledande information om vad och hur du kan tänka och vad du kan ta reda på när du planerar för fortsatt utveckling av din idé.



Grattis till dig som har en idé, här kommer lite att tänka och fundera över!

- Tänk över noga och skriv gärna ned vad din idé innebär. Finns det ett stort och tydligt behov av den? I så fall vem/vilka skulle ha nytta av den? Om möjligt testa kunder om de upplever att de har nytta av din idé. Detta för att kolla att det inte bara är du som tycker du har hittat på något riktigt bra. Försök sätta lite siffror på en marknad för din produkt.
- Hur ser din situation ut? Vad kräver din idé för kapital? Vilka kompetenser behövs? Vad kommer en prototyp att kosta? Behöver du verkligen ta patent på idén eller räcker det med enklare skydd? Räkna med att en prototyp kan kosta i storleksordningen 100 000 kr eller mer. Ett patent i Sverige kostar troligen mer än 100 000 kr och ett världspatent kanske en miljon kr! Har du kapital för allt detta och mer därtill?
- Försök göra en ekonomisk kalkyl där det framgår vad produkten kostar att producera. Fundera på om du kan/skall tillverka själv eller om någon annan bör göra det?
- Vem skall hålla i projektet? Det handlar om en stor mängd olika uppgifter och beslut som skall fattas under resans gång. Är projektet lite större och du har kapital kanske du bör leta efter en projektledare. I annat fall får du klara det själv med allt vad det innebär.
- Är produkten högteknologisk eller enkel att tillverka? Finns det ritningar så att den kan tillverkas? Vem skulle kunna vara lämplig tillverkare? Hur kan ett avtal se ut?
- Frågan om patent måste avgöras relativt snabbt eftersom en patentansökan skall lämnas in till **PRV** innan produkten blivit känd. Har för mycket blivit känt kan den inte patenteras. Tänk en gång till – behöver den patenteras? Patent är dyrt samt att det är kostsamt att försvara sitt patent vid en tvist. Är motparten ”stor och stark” sitter du i ett svårt underläge. Ett annat scenario är att i stället ta fram produkten snabbt och ligga före med produktutveckling/tillverkning och marknadsföring.
- Tidigt i processen måste man även kontrollera om idén redan finns eller inte. Här kan företaget **IP Screener** vara till hjälp. De har samlat på sig allt som är officiellt inom patentvärlden vilket är c:a 80% och har systematiserat allt detta material så att det går att söka svar på dina frågor.
- Mönsterskydd är ett enklare sätt att skydda sin idé. Har du en tydlig form/design eller funktion kan detta vara tillräckligt.
- Marknadsföring är mycket viktigt då den ofta avgör hur stor försäljningen kommer att bli. Kanske det bästa är att ett speciellt bolag sköter om detta? Att tro att en produkt säljer sig självt är dumt!



Åkersberga, Leif Wrenkler