



## Dako

Dako blev grundlagt i 1966 af den danske læge Niels Harboe og er i dag globalt førende inden for vævsbaseret kræftdiagnostik. Sygehuse og forskningslaboratorier verden over anvender Dakos viden, reagenser, instrumenter og software til at stille præcise diagnoser og finde frem til den mest effektive behandling af kræftpatienter.

# Byg broer med dine opfindelser

*Ideer og ny teknologi skal bruges til at bygge broer til andre virksomheder, lyder filosofien fra dansk-amerikanske Dako, der er globalt førende inden for vævsbaseret kræftdiagnostik.*

Tænk på dine IP-rettighe­der som bjælker. Enten kan du bruge dem til at rejse et højt hegn, der beskytter din virksomhed mod udefrakommende, eller du kan lægge dem ned og bygge broer til virksomheder, du ønsker at samarbejde med.

Sådan lyder filosofien bag den dansk-amerikanske diagnostikvirksomhed Dako, der i deres IP-strategi vælger at bygge broer, fordi det skaber større vækst for både dem selv og deres samarbejdspartnere, ligesom kunderne får bedre produkter.

”Det gælder om at ændre tankegangen fra, at man beskytter sin viden, til at man benytter sin viden. Når du deler dine rettigheder og ideer, skaber du langt hurtigere vækst i markedet, end hvis du er alene om at udvikle,” forklarer Tom Briscoe, der er IP-strateg hos Dako.

### Indgår innovationsaftaler selv med konkurrenter

For at opbygge en stilling som innovationsleder og for at skabe så meget vækst i branchen som muligt, indgår Dako gerne licensaftaler eller

forskningspartnerskaber. Hvis det giver god forretningsmæssig mening, indgår Dako endda aftaler med selv sine nærmeste konkurrenter om rettigheder, der tilhører Dakos vigtigste kerneområder.

”På sigt giver det langt større markedsfordele at være innovationsleder. Du skaber mere værdi for dig selv, dine investorer og samarbejdspartnere - og for dine kunder, idet du kan udvikle dine produkter langt hurtigere, når andre er med til at skabe innovationen. Samtidig får du mulighed for at benytte deres ideer i dit produkt,” siger Tom Briscoe.

### Kortsigtet strategi kan være destruktiv

Men ingen roser uden torne. Det er ikke altid, at de virksomheder, der henvender sig til Dako reelt ønsker at udveksle viden.

”Vi blev kontaktet af en konkurrerende virksomhed, som foregav, at de ville tilbyde os ’en af deres mest værdifulde teknologier’. Men undervejs i forløbet fornemmede vi, at de blot ville have os til at betale licens for en teknologi, vi allerede benyttede, og som var almen kendt.”

I stedet for at skabe et stærkt samarbejde om innovation måtte Dako pludselig ud i en slårkamp om rettigheder, som endte med, at Dako

fik medhold i, at deres praksis var i orden, mens konkurrenten devaluerede sit eget patent.

”Det var en trist sag, for virksomheden ville bestemt have været en interessant samarbejdspartner for os på en række områder. Men ved at de kun fokuserede på at håndhæve deres rettigheder i stedet for at skabe fælles innovation, endte de med at brænde broer i stedet.”

### **Etablerer 'idea management team'**

Senest har Dako etableret et såkaldt 'idea management team', som anvender et scorings-system til at screene de mange ideer og teknologier, virksomheden bliver tilbudt. Dako

overvejer derefter at indgå samarbejde eller aftale med en virksomhed eller opfinder, hvis ideen opnår en høj score. Der er dog en særlig forudsætning for et samarbejde:

”Det er vigtigt, at begge parter forstår, hvordan en opfindelse kan skabe gensidig vækst. IP er virksomhedens dna. Uden viden – ingen virksomhed. Derfor skal din IP-strategi være en vigtig del af din forretningsplan. Jo bedre du kan dokumentere, at den viden, du har, er både unik og værdifuld for markedet, des mere interessant er du at samarbejde med,” konkluderer Tom Briscoe.

### **Syv parametre afgør værdien af en idé for Dako**

1. Passer ideen ind i Dakos forretningsstrategi her og nu og på sigt?
2. Passer ideen ind i porteføljen af Dakos eksisterende og ønskede teknologier?
3. Hvor godt vil teknologien kunne integreres i Dakos nuværende og planlagte løsninger?
4. Hvordan vil ideen tilføre værdi for Dakos kunder? Enten skal teknologien gøre det muligt at stille en diagnose hurtigere eller gøre den mere præcis.
5. Hvor hurtigt kan det bevises, om ideen er teknisk mulig? Tager det et år? Ti år? Målet er en balanceret portefølje af ideer, som kan eksekveres på henholdsvis kort og lang sigt.
6. Deler opfinderen eller virksomheden samme ønske om at samarbejde om vækst?
7. Tror Dako, at opfinderen eller virksomheden kan bidrage positivt til at udvikle ideen?



### **IP-Handelsportal.dk**

På IP-Handelsportal får du indblik i mulighederne ved handel med rettigheder. IP-Handelsportal er udviklet af Patent- og Varemærkestyrelsen og er i vidt omfang tænkt som et forarbejde til mødet med din IP-rådgiver. Har du spørgsmål til brugen af IP-Handelsportal, er du altid velkommen til at kontakte kundecenteret på 4350 8301.