



Kom ud over rampen med din ide

Alt for mange opfindere med en god ide går i stå undervejs i processen og får ikke talt med virksomhederne om deres ide, mener Steen Brabrand Rasmussen, der selv har været med til at udtage mere end tyve patenter. Nu hjælper han iværksættere og virksomheder med at omdanne gode ideer til værdifuld viden.

”Opfindere er tit bange for, at nogen løber med deres gode ide. Derfor holder mange deres ide så tæt til kroppen, at ideerne aldrig kommer ud over rampen og skaber værdi.”

Ordene kommer fra Steen Brabrand Rasmussen, der ved, hvad han taler om. Siden 2003 har han hjulpet iværksættere med at omdanne deres ideer til værdifuld viden for større virksomheder, og selv står han bag 14 patenter og er medansøger til yderligere en god håndfuld fra sin tid i egne virksomheder Rastronics og RhinoMetrics.

”Det giver et kick at være med i noget, andre ikke har tænkt på tidligere, og det er dejligt at hjælpe iværksættere med at få udbredt ny teknologi,” siger Steen Brabrand Rasmussen.

Solgte patent i USA

En af de mange, Steen Brabrand Rasmussen har hjulpet videre i tidens løb, var en musiker,

der havde fået en ide til en ny samplingsteknik. Men han vidste ikke, hvordan han skulle bringe sin teknologi ud på markedet.

”Vi gennemgik teknikken og foretog derefter en nyhedssøgning. Umiddelbart virkede ideen ny. Jeg henviste ham derfor til Væksthus Hovedstaden, og få dage efter havde de givet ham et tilsagn på 10.000 kr. til den videre proces. Han har nu udviklet et patent, som det er lykkedes ham at få solgt i USA til nogle af de store drenge,” fortæller Steen Brabrand Rasmussen.

Opfindere går i stå

Men mange opfindere går i stå undervejs i processen. Steen Brabrand Rasmussen har flere gange mødt opfindere og mindre virksomheder med en rigtig god ide, de ikke formår at nå videre med. Enten synes de, processen er for uoverskuelig, eller også tør de slet ikke dele deres ide med en stor virksomhed af frygt for, at andre render med ideen.

Frygten er for så vidt reel nok, erkender Steen Brabrand Rasmussen, men hvis man ikke rykker på sin ide, er der alligevel ingen værdi at miste. Og man kan beskytte sin ide ved at udarbejde en velskrevet hemmeligholdelsesaftale.

”Der er desværre mange opfindere, der ikke aner, hvad der skal stå i sådan en aftale. Jeg har set aftaler, hvor det end ikke er skrevet ind, hvad det er, der skal holdes hemmeligt. Sådan en aftale er ikke meget værd,” siger Steen Brabrand Rasmussen.

Dejligt med konkrete værktøjer

Derfor er han glad for, at opfindere og virksomheder med IP-Handelsportal.dk får adgang til en række værktøjer såsom bl.a. en hemmeligholdelsesaftale til at komme i gang med at handle med viden.

”Alt for ofte strander en rigtig god ide, fordi opfinderen eller den mindre virksomhed er usikker på, hvordan han eller hun kommer videre i processen. Derfor er det dejligt, at Patent- og Varemærkestyrelsens nye portal stiller en række konkrete værktøjer til rådighed.”

Selv om Steen Brabrand Rasmussen nu rådgiver andre, er han ikke færdig med selv at opfinde.

”Jeg har ikke udtaget mit sidste patent endnu. Det er stensikkert.”

Steen Brabrand Rasmussens fem tips til opfindere

1. **Find ud af hvilke udfordringer der er på markedet.** Du skal sætte dig grundigt ind i markedet for det produkt, du har udviklet. Hvem er de væsentligste aktører, og hvem vil være dine nærmeste konkurrenter?
2. **Research den virksomhed, du vil tale med om din ide.** Kend deres styrker og svagheder og deres position på markedet. Store virksomheder kan godt underspille deres markedsposition for at sikre en bedre handel.
3. **Udarbejd en detaljeret hemmeligholdelsesaftale, hvor det tydeligt fremgår, hvad det er, der skal holdes hemmeligt mellem parterne.**
4. **En salgsaftale skal være skarp og klart formuleret, så begge parter forstår den.** Sørg for at få specificeret, hvad der forventes af hver enkelt part i aftalen.
5. **Licensaftaler bør specificere, hvem der har ansvaret for eksempelvis at forsvare et patent ved krænkelser.** Samtidig skal afregningen være overskuelig. Det kan som opfinder f.eks. være svært at kontrollere, hvor stort et overskud ens produkt genererer.



Steen Brabrand Rasmussen

Steen Brabrand Rasmussen (født 1942) har siden han færdiggjorde sin uddannelse i 1965 arbejdet med forskning og udvikling. I 1977 grundlagde han sin første virksomhed, Rastronics, der hurtigt blev en af verdens førende inden for udvikling af høretekniske hjælpemidler og akustisk måleudstyr. Siden 2003 har Steen Brabrand Rasmussen arbejdet med diagnostiske testmetoder, clean- og greentech-innovationer og været IPR mentor for iværksættere og større virksomheder.

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.