



Forslag til indsatsområde: Opfinderrådgivningen - Fremme af kommercialisering af private opfindelser

1. Introduktion: Vision, mål og effekter

Licensering af opfindelser til etablerede virksomheder er ofte løftestang for vejen til markedet for en ny ide. Hjælp til denne forretningsmodel er et vigtigt hjørne af det danske erhvervsfremme- og innovationssystem. Derfor ser Opfinderrådgivningen på Teknologisk Institut det som en væsentlig opgave at fremme og udnytte de ellers uforløste potentialer, som de gode ideer rummer, til gavn for opfindere, virksomheder og vækst i samfundet.

En evaluering af Opfinderrådgivningen fra 2015ⁱ viser, at kommercialisering af ideer ved licenssalg til eksisterende virksomheder er en værdifuld forretningsmodel. Derudover viste en analyse i 2017 af Opfinderrådgivningens effekt i perioden 2007-2016, at 20 udvalgte opfindelser (udvalgt blandt 281 licensaftaler indgået ml. 1993-2015ⁱⁱ) førte til en samlet omsætning på 35 mia. kr. eller mere end 400 gange Opfinderrådgivningens driftsomkostninger i perioden. De positive samfundsmæssige effekter (jobskabelse, omsætning, eksport, virksomhedsbeskatning, personskat, mv.) er betragtelige. Fremme af danske borgers ideer er således en omkostningseffektiv og lønsom måde at skabe vækst i samfundet på.

Opfinderrådgivningen oplever, at danskernes interesse for at opfinde er blevet mere udbredt gennem årene. Øget brug af digitale løsninger og systematisering af rådgivningen giver Opfinderrådgivningens konsulenter mulighed for at hjælpe stadigt flere opfindere. En del af opfindelserne har kommercielt potentiale, og nogle af dem har endda meget stort kommercielt potentiale. Opfinderrådgivningen bidrager til at realisere dette potentiale ved at hjælpe opfindere med at beskytte og sælge rettighederne til deres opfindelser på licensvilkår til virksomheder, der kan producere, markedsføre og sælge nye produkter på baggrund heraf.

2. Markeds- og samfundsbehov

I flere nylige rapporter om dansk erhvervsfremmeⁱⁱⁱ fremhæves efterspørgslen på ny innovation til særligt små og mellemstore virksomheder. Rapporterne slår fast, at nye ideer og opfindelser er en vigtig kilde til iværksætteri og nye forretningsmuligheder. Samtidig anbefales det, at et observeret fald i forsknings- og udviklingsaktiviteter især i SVM'erne kompenseres med ordninger, puljer og bedre rammebetingelser for ny innovation og opfindelser.

Målgruppen for Opfinderrådgivningen er private opfindere, der får ideer uden for en ansættelsesmæssig relation. Data fra rådgivningen viser, at danske borgere – uanset køn, alder, uddannelse og beskæftigelse – er gode til at få ideer med et kommercielt potentiale. Det er borgernes undren, kreativitet og indgående kendskab til hverdagens praktik og problematikker, som er kilde til de nye ideer, og opfinderne kommer fra alle dele af det danske samfund, fx håndværkere, sundhedspersonale, studerende, hobbyfolk.

Men et er at få ideer, noget andet er at bearbejde og modne dem, så ideerne kan stå deres endelige prøve ude i virkeligheden. Det kræver en række metodiske kompetencer, som opfinderne sjældent selv besidder.

Der er derfor brug for et målrettet initiativ, som

1. sætter fokus på iværksætteri uden etablering af egen virksomhed
2. tilbyder uafhængig rådgivning til private opfindere om modning og kommercialisering af de bedste ideer og opfindelser
3. sikrer, at private opfindere opnår den bedst mulige beskyttelse af deres ideer (patent, designregistrering etc.)



4. sikrer indgåelse af licensaftaler, der skaber attraktive samarbejder med eksisterende virksomheder til gavn for opfindere, erhvervsliv og samfund.

Ved systematisk at modne opfindelser med henblik på licenssalg eksponeres danske virksomheder for brugernær innovation, som de næppe selv ville være kommet på. Fx adresseres ofte problematikker omkring tidskrævende eller belastende arbejdsgange i særlige arbejdssituationer.

Tal fra Opfinderrådgivningen viser, at

- mere end 50 % af de licensaftaler, som indgås, er med små og mellemstore virksomheder uden tidligere erfaring med licensering, hvoraf mange også er uden egne udviklingsaktiviteter
- licensering sker til alle brancher, og en overvejende del af de indgåede aftaler er i brancher, hvor licensering ikke er en udbredt forretningsmodel.

3. Gennemførlighed

Siden 1972 har Opfinderrådgivningen hjulpet private opfindere med at modne deres ideer og overdrage dem til potentielle væksteventyr i eksisterende virksomheder. Dette indsatsområde adresserer en fortsættelse af denne aktivitet, som ikke løses af andre aktører i erhvervsfremmesystemet. Opfinderrådgivningen på Teknologisk Institut har stærke kompetencer inden for iderådgivning, markedsvalidering og licensering samt det tekniske setup til at understøtte rådgivningen.

Opfinderrådgivningen arbejder med et stort fokus på, at aktiviteter og tilbud er moderne, opdaterede og at de udvikles i samspil med målgruppen og den omgivende verden. Denne udvikling er underbygget af en brugernær og undersøgende tilgang, som også målgruppen opfordres til at have til markedet, når der designes nye produkter. Tilgangen er blandt andet faciliteret af løbende undersøgelser af oplevelse af og tilfredshed med rådgivningen samt feedback på succeser og fejltagelser.

1,5-2 % af de ideer, som danske opfindere udvikler, har et kommercielt potentiale. Det kræver årelang erfaring, et metodisk, teknologisk og markeds-mæssigt kendskab samt et bredt netværk at udvælge, fokusere og modne de gode ideer. Teknologisk Instituts mangeårige drift af opgaven har skabt effektiv håndtering af udvælgelse, rettighedsbeskyttelse, prototypefremstilling og kontraktindgåelse, der giver et godt samspil med de virksomheder, der kan skabe det kommercielle fundament for opfindelserne.

Opfinderrådgivningen er i de senere år lykkedes med 10-20 succesfulde kommercialiseringer pr. år. Således blev 16 succesfulde kommercialiseringer af opfindelser gennemført i 2019 på baggrund af mere end 1000 indledende rådgivninger med en målt brugertilfredshed på 90%, der videreførtes i 50 udvidede rådgivninger med en brugertilfredshed på 100%.

4. Potentielle aktiviteter

Indsatsen koncentrerer sig fremadrettet om nedenstående aktivitetsområder, som alle er landsdækkende

- Rådgivning af borgere med gode ideer og opfindelser med henblik på kommercialisering via licensformidling
 - Oplysning til opfindere om mulighederne i kommercialisering via licensering, herunder er en aktiv pressestrategi om udbredelse af kendskabet til mulighederne
 - Indledende rådgivning, som bringer opfinderne et skridt videre med deres opfindelser og gode ideer
 - Udvidet rådgivning, hvor målet er at bringe de kommercielt mest perspektivrige opfindelser i mål via licensaftaler
- Uddannelse af fremtidens opfindere
 - Ved foredrag og anden deltagelse på events og arrangementer at understøtte potentielle opfinderes og studerendes evne til at tænke kommercielt om deres gode ideer og opfindelser



- Gøre viden, råd og erfaringer om ideudvikling tilgængelig 24/7
 - Via Opfinderrådgivningens digitale platform, wikipedia og chatbot at gøre viden tilgængelig, så alle med interesse for opfindelser og iværksætterier kan tilgå væsentlig viden på en nærværende og relevant måde
- Kommersialiseringen af opfindelser
 - uafhængig og praksisnær rådgivning af opfindere i hele processen fra den tidlige ideskabelse til markedsintroduktion
 - rådgivning om markedsvalidering, IP-beskyttelse, forretningsmodel, virksomhedskontakt og forhandling
 - rådgivning om prototypeudvikling, teknisk realiserbarhed og adgang til prototypeværksted
 - opmærksomhedsskabelse hos danske virksomheder og relevante netværk om licensering.

5. Samarbejdspartnere og snitflader til innovationssystemet

Opfinderrådgivningens forankring i det danske erhvervsfremmesystem underbygges af stærke samarbejdsrelationer til aktører i hele værdikæden i det danske innovations- og erhvervsfremmesystem. Heriblandt

- Virksomheder på tværs af brancher og sektorer med interesse for nye ideer og vækst
- Erhvervshuse og kommunale erhvervsservices
- Patent- og Varemærkestyrelsen
- Erhvervsfaglige foreninger og inkubatormiljøer
- Private rådgivere
- Universiteter og andre videregående uddannelsesinstitutioner
- Fonden for Entreprenørskab.

Nye initiativer med erhvervsfremmeaktører

- Teknologisk Institut har i 2020 indgået et formelt samarbejde med DEF (foreningen Dansk Erhvervsfremme) med henblik på at opnå en kommunikations- og aktivitetskanal i alle dele af landet og derigennem nå endnu tættere på borgere med gode ideer lokalt
- Opfinderrådgivningen vil i forlængelse af et mangeårigt samarbejde med Fonden for Entreprenørskab og med en række uddannelsesinstitutioner intensivere aktiviteter med denne målgruppe
- Opfinderrådgivningen vil indlede et samarbejde med kapitalnetværk, herunder Mikrofonden, samt med initiativer som Hands-on, Green Tech Centeret i Vejle, theView med flere for at etablere en kanal til effektivt at understøtte kapitalkrævende kommercialiseringer af opfindelser
- Udenrigsministeriets erhvervs- og eksportinitiativer undersøges for potentiale som fødekilde for produktideer med eksportpotentiale
- Der etableres et stadig stærkere samarbejde med Patent- og Varemærkestyrelsen om, at der systematisk henvises til rådgivning hos Opfinderrådgivningen samt om gensidig deltagelse ved arrangementer.

Alle Opfinderrådgivningens aktiviteter trækker på Teknologisk Instituts og øvrige GTS-institutters teknologiske ekspertisecentre og virksomhedsnetværk.

ⁱ http://bedreinnovation.dk/sites/default/files/publication/evaluation_of_the_inventor_advisory_service.pdf

ⁱⁱ <https://opfind.nu/case/danske-opfindere-skaber-milliardomsaetning/>

ⁱⁱⁱ Danmarks Erhvervsfremmebestyrelses strategi: Erhvervsfremme i Danmark 2020-2023, Danmarks Forsknings- og Innovationspolitiske Råds publikation: Innovationsmodne virksomheder – en ny målgruppe for innovationsfremmeindsatsen 20019 og Uddannelses- og forskningspolitisk redegørelse 2018