

|   |   |   |                       |
|---|---|---|-----------------------|
| <b>Institut(ter):</b><br><br><b>Teknologisk Institut</b>  | <b>Aktivitetsplan (titel):</b><br><b>Fremme af kommerialisering af private opfindelser (Opfinderrådgivningen)</b><br><br><b>Idéforslags titel på bedreinnovation.dk:</b><br><b>Fremme af kommerialisering af private opfindelser (Opfinderrådgivningen)</b> | <b>Aktivitetsplan nr.:</b><br><br><b>H2</b> | <b>Særlig indsats</b> |
| <b>1) Manchettekst (kort resumé)</b>  |   |   |                       |
| Kommerialisering af danske opfinderideer ved licenssalg til eksisterende virksomheder skaber milliardvækst. At tilbyde rådgivning til opfindere er en yderst omkostningseffektiv og perspektivrig måde at skabe vækst i samfundet på.   |   |   |                       |
| <b>2) Aktiviteten kort (resumé)</b>   |   |   |                       |
| <p>Ideer fra danske opfindere skaber milliardomsætning, og danske virksomheder har stor glæde af danskernes opfindsomhed. I perioden 2006-2017 medførte 20 opfindelser fra private opfindere en akkumuleret omsætning på 35 mia. dkk i de tyve virksomheder, som har indgået licensaftaler om de pågældende opfindelser. Alle 20 kommerialiseringer er indgået med rådgivning fra Opfinderrådgivningen på Teknologisk Institut<sup>1</sup>.</p> <p>Opfinderrådgivningen viser meget konkret, hvordan viden, knowhow og ideer fra private opfindere og iderige borgere gennem aktiv rådgivning og professionel kommerialisering kan blive til værdiskabende nye teknologier, produkter og services, der bidrager til vækst og jobskabelse i eksisterende virksomheder gennem indgåelse af licensaftaler. Licensering af opfindelser og ideer til virksomheder er, ovenstående tal til trods, et relativt uberørt hjørne af det danske iværksætter- og innovationssystem, hvis potentiale bør fremmes og i meget højere grad udnyttes.</p> <p>Teknologisk Institut ønsker i den kommende finansieringsperiode at iværksætte en række nye digitale tiltag<sup>2</sup> og værktøjer, som har til formål at øge danske borgerideers direkte bidrag til vækst ved at:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Øge kendskabet til Opfinderrådgivningen blandt borgere, virksomheder, private rådgivere og erhvervsfremmeaktører.</li> <li>• Skabe nemmere adgang til viden, information og rådgivning om kommerialisering/licensering af opfindelser.</li> <li>• Udvikle samarbejder med videregående uddannelsesinstitutioner som modner flere studenterideer og bringer dem tættere på markedet</li> <li>• Udføre effektive rådgivningsforløb, som bidrager til, at flere ideer kommerialiseres.</li> </ul> <p>Opfinderrådgivningens ydelser og services er landsdækkende og spænder over hele forløbet - fra den tidlige ide opstår frem til kommerialisering af ideen. Med sit helhedsperspektiv adskiller Opfinderrådgivningen sig fra andre erhvervsfremmeinitiativer og er med til at skabe sammenhæng mellem og understøtte andre initiativer langs 'kommerialiseringskæden'<sup>3</sup>.</p> |   |   |                       |
| <b>3) Markedsbehov, erhvervs- og samfundsmæssige potentialer</b>  |   |   |                       |
| <p>For at klare sig i den globale konkurrence har Danmark brug for at skabe og kommerialisere de nye ideer, som kan skabe vækst og arbejdspladser. Data fra Opfinderrådgivningen viser, at danske borgere, uanset køn, alder, uddannelse og beskæftigelse kan skabe ideer med kommercielt potentiale<sup>4</sup>.</p> <p>Historisk har virksomheder og erhvervsfremmeaktører forsøgt at systematisere deres kontakt til opfindere. Det har dog vist sig meget ressourcetungt og svært. Opfinderrådgivningens erfaringer peger på, at under 2% af de ideer, som danske opfindere udvikler, har kommercielt potentiale. At kunne udvælge og modne de rigtige ideer fra det samlede antal ideer kræver systematik, teknologisk og markedsfølsomt kendskab samt et vidt forgrenet netværk.</p>  |   |   |                       |

<sup>1</sup>Effektmåling af Opfinderrådgivningen, Teknologisk Institut 2017

<sup>2</sup>Danskernes digitale parathed er en af de højeste på verdensplan - [IMD World Digital Competitiveness Ranking 2018](#)

<sup>3</sup> Udtrykket kommerialiseringsskæden stammer fra Evaluering af Opfinderrådgivningen, Damvad 2015

<sup>4</sup> Betegnelsen borgere anvendes som et samlet begreb for mennesker med ideer. Opfindere, iværksættere, entreprenører, ideudviklere osv. er således en implicit del af Opfinderrådgivningens målgruppe og fokus. Anvendelsen af de forskellige begreber i nærværende tekst er et udtryk for dette.

Opfinderrådgivningen adresserer derfor et potentiale for vækst, som ikke løses af andre aktører i erhvervsfremmesystemet: opfindelser fra private opfindere, som via licensering fører til vækst i eksisterende virksomheder. Målgruppen for Opfinderrådgivningen tæller derfor de +4 mio. borgere i aldersgruppen 15-70 år og tager i særdeleshed fat i studerende som ressource.

Med udgangspunkt i et unikt fokus på koblingen af kreative borgeres ideer og danske virksomheders innovationsbehov er der behov for et målrettet rådgivningstiltag, som:

- adresserer opfindsomheden hos danske borgere og private opfindere, som ikke går med drømme om at starte egen virksomhed eller hvis ideer ikke egner sig til virksomhedsopstart
- tilbyder målgruppetilpasset rådgivning i alle væsentlige trin i kommercialiseringskæden - fra tidlig ideskabelse til kommercialisering af ideen (herunder markedervalidering, prototypeudvikling, teknisk realiserbarhed, virksomhedskontakt, IP-beskyttelse<sup>5</sup> og aftaleforhandling)
- sikrer nem, overskuelig og tilgængelig adgang til viden, erfaringer og netværk om kommercialisering af ideer både online og offline
- sørger for, at praksiserfaringer med udvikling og kommercialisering af nye ideer bringes i spil i uddannelsessektoren gennem aktive uddannelsessamarbejder med videregående uddannelsesinstitutioner
- sikrer indgåelse af licensaftaler mellem opfindere og virksomheder - til gavn for opfindere, erhvervsliv og samfund.

Evaluering af Opfinderrådgivningen (Damvad, 2015) peger på, at kommercialisering af ideer ved licenssalg til eksisterende virksomheder er en værdifuld forretningsmodel. De positive samfundsmæssige effekter heraf er betragtelige (jobskabelse, virksomhedsbeskatning, personskat, moms m.m.). Fremme af danske borgerideer er således en yderst omkostningseffektiv og lønsom måde at skabe vækst i samfundet på. Ved systematisk at rådgive opfindere og modne opfindelser med henblik på licenssalg eksponeres danske virksomheder for forretningsideer og opfindelser, som de ikke selv har været i stand til at komme på. Opgørelser fra Opfinderrådgivningen viser, at ca. 50% af de licensaftaler, som indgås, sker med SMV'er uden tidligere erfaring med licensering, hvoraf en stor del tillige ikke har egne udviklingsaktiviteter.

Samlet set har Teknologisk Institut gennem sin mangeårige drift af Opfinderrådgivningen opbygget den erfaring og specialistkompetence, som det kræver at tilbyde en effektiv og omkostningsbevidst håndtering af opfindelser fra danske opfindere og koblingen af disse ideer til danske virksomheder. Institutets mere end 1000 fageksperter og aktive samarbejder med danske virksomheder understøtter og differentierer Teknologisk Instituts varetagelse af opgaven.

Udsagn og tilkendegivelser fra både opfindere og erhvervsfremmeaktører på Bedre Innovation tydeliggør Opfinderrådgivningens rolle og relevans<sup>6</sup>:

**Flemming Eriksen (Director of Research & Innovation, Liftup A/S):**

"... vi har tidligere benyttet os af samarbejdet med en ekstern opfinder... Raizer er blevet til en meget betydelig kommerciel succes hos Liftup og den bliver nu eksporteret til mange lande herunder USA. På baggrund af denne succes har Liftup fået øjnene op for betydningen af samarbejdet med eksterne opfindere, her er Opfinderrådgivningen med deres netværk og rådgivning af afgørende betydning for at danne bro imellem den private opfinder og virksomheden"

**Thomas Prehn (Direktør, MindLab - Erhvervsministeriet):**

"Gennem sin mangeårige levetid har Opfinderrådgivningen pioneret det, store multinationale virksomheder hylder som nutidens guldæg: Den åbne innovation, hvor man høster ekstern kreativitet for at løfte sine produkter og forretning. Bare med endnu bredere scope, hvor borgerideer er omdrejningspunkt for vækst og jobskabelse. Opfinderrådgivningen er en unik og uundværlig del af det brede, sammenhængende danske erhvervsfremmesystem, hvor nationens samlede kreativitet kan udfoldes enten

<sup>5</sup> IP (intellectual property) er fælles betegnelse for patent-, design- og varemærkebeskyttelse.

<sup>6</sup> <https://bedreinnovation.dk/fremme-af-kommercialisering-af-private-opfindelser-opfinderr%C3%A5dgivningen>

som iværksætter eller ved hjælp af de gode folk på Opfinderrådgivningen kommercialiseres til gavn for den enkelte idémager, den licenserende virksomhed og samfundet”.

**Christian Vintergaard (CEO, Fonden for Entreprenørskab):**

”Opfinderrådgivningen og dens stærkt engagerende og kompetente medarbejdere indgår efter min mening som en vigtig aktør for både fremtidige iværksættere og innovatører. Vi har et særdeles godt samarbejde med Opfinderrådgivningen omkring et give vores elever og studerende konkrete erfaringer med at skabe værdi med deres innovative ideer”.

**Johnny Mortensen (opfinder):**

”Jeg kan kun anbefale Opfinderrådgivningen.... Hjælpen har altid været yderst professionelt og I har givet mig redskaberne til at få min ide ud til fabrikation og en licens som jeg her ti år senere stadig høster stor glæde af. Jeg var nok ikke kommet særligt lang hvis jeg ikke havde haft Opfinderrådgivningen i ryggen og til at guide mig igennem”.

**4) Videnspredning og inddragelse**

Aktiv kommunikation og formidling om Opfinderrådgivningens formål, ydelser og resultater er en væsentlig forudsætning for at skabe smidige samarbejder med relevante interessenter og for løbende at opdage nye muligheder for forbedringer af indsatsen overfor målgruppen. Kommunikationsindsatsen skal vedholdende promovere den civilretlige iderigdom og vise, at man som privat borger og individ uanset uddannelsesbaggrund kan bidrage med værdifulde ideer, som kan komme både opfinderen og samfund til gavn i form af vækst og jobskabelse.

Teknologisk Institut har i de sidste par år opbygget en væsentlig del af den digitale forståelse og parathed, som er fundamentet for den fremadrettede kommunikation og formidling. Opbygningen af nyt website<sup>7</sup>, implementering af digitalt system for håndtering af ideer og opfindelser<sup>8</sup>, udvikling af opfinder-wiki<sup>9</sup>, udvikling af Youtube-kanal<sup>10</sup> samt Facebook-side for Opfinderrådgivningen<sup>11</sup> er alle tiltag, som har til formål at tilgængeliggøre Opfinderrådgivningens forskellige leverancer og skabe værdi for målgruppen.

Med udgangspunkt i de digitale kanaler vil Opfinderrådgivningen i den kommende finansieringsperiode eksperimentere med nye tiltag, som i endnu højere grad kan understøtte målgruppen og lede til selvstændige, aktive handlinger hos målgruppen. Hovedambitionen er at fortælle og forevige Opfinderrådgivningens mere end 45-årige erfaringsbase i et nutidigt, brugerorienteret digitalt udtryk. Vi vil arbejde med webinarer, chatbot, Youtube og andre videoformater, der kan brede rådgivningen pædagogisk ud til endnu flere opfindere. Dette skal særligt understøtte Teknologisk Instituts ønske om at anvende en større del af Opfinderrådgivningens ressourcer på kommercielt perspektivrige opfindelser i den udvidede rådgivning. Konkretisering af kommunikations- og formidlingstiltag er beskrevet i sektion 5 nedenfor. Opfinderrådgivningens helhedsperspektiv og ydelser, som spænder over hele kommercialiseringskæden, bygger på et veletableret og vidt forgrenet netværk. Et meget væsentligt element i Opfinderrådgivningens ydelsespalette er at vide, hvor den nødvendige hjælp, viden og kompetence befinder sig for at kunne bringe en ide/opfindelse videre. Eksempler herpå er behov for rådgivning fra andre offentlige programmer, ydelser fra private aktører, ekspertise fra GTS-institutter, myndigheder for standarder og godkendelse etc. Opfinderrådgivningen har opbygget kendskab og personlige relationer til et meget bredt udsnit af både offentlige og private aktører i det danske erhvervs- og innovationsfremmesystem, hvortil der ofte skabes direkte og personlig kontakt for opfindere. Netværket udgøres af bl.a. nedenstående aktørgrupper:

- Virksomheder på tværs af brancher og sektorer med interesse for nye ideer og vækst
- Videregående uddannelsesinstitutioner
- Regionale og lokale erhvervsfremmeaktører i indirekte og direkte indgreb med opfindere og iværksættere

<sup>7</sup> Se <https://opfind.nu/>

<sup>8</sup> Zendesk, [www.zendesk.com](http://www.zendesk.com)

<sup>9</sup> Se <https://opfind.nu/wiki/>

<sup>10</sup> <https://www.youtube.com/channel/UCXkTOboEHVHzjWX-DgUWiDA>

<sup>11</sup> Se <https://www.facebook.com/opfinderraadgivningen/>

- Interesseorganisationer<sup>12</sup> og aktører i det danske innovations- og erhvervsfremmelandskab samt private rådgivere

I den kommende finansieringsperiode vil Opfinderrådgivningen fortsætte allerede etablerede relationer og identificere de nye indgangsvinkler i henhold til den pågående reformering af erhvervsfremmesystemet. I særdeleshed vil initiativer, som understøtter studenteriværksætteri og -entreprenørskab, være i fokus<sup>13</sup>. De seneste tre års erfaringer viser, at studerende fra især videregående uddannelser er i stand til at udvikle kommercielt perspektivrige forretningsideer – vores erfaring viser os i særdeleshed, at praksisnære uddannelsesinstitutioner og -retninger såsom erhvervs- og professionsuddannelserne ofte kan præstere markedsnære ideer med kommercielt potentiale.

Vi har således indgået strategiske samarbejder med nedenstående fem videregående uddannelsesinstitutioner<sup>14</sup>:

- Designskolen i Kolding
- CPHbusiness
- SIMAC - Svendborg International Maritime Academy
- KU (KU Science Hub)
- DTU Ballerup

Alle fem institutioner har eksisterende faglige såvel som tværfaglige aktiviteter med fokus på entreprenørskab og iværksætteri<sup>15</sup> og repræsenterer geografisk såvel som uddannelsesfaglig spredning. Indholdet af disse samarbejder er detaljeret beskrevet i sektion 5 nedenfor.

## 5) Konkrete aktiviteter

Hovedaktiviteterne i resultatkontraktaktiviteten koncentrerer sig om nedenstående opgaver:

### 5.1 Rådgivning til borgere med gode ideer og opfindelser med henblik på kommercialisering via licensformidling

Alle rådgivningsforløb skræddersys med fokus på, at opfinder udvikler sine entreprenørielle evner samtidigt med, at den enkelte ide styrkes og modnes mod kommercialisering. I forbindelse med markedsvalidering af de bedste ideer involveres mere end 150 potentielle licenstagende virksomheder årligt i dialog om vækstmuligheder. For at sikre en effektiv håndtering af henvendelser og tilhørende rådgivning er denne opdelt i to typer, hhv. indledende og udvidet rådgivning. Alle rådgivningsforløb evalueres digitalt af opfinder.

**Indledende rådgivning** knytter sig til ideer i deres tidlige fase og stiller skarpt på de egenskaber, der karakteriserer en god ide med markedspotentiale. Med fokus på 'hjælp-til-selvhjælp' inddrages opfinder intenst i processen med det formål at udvikle opfinderens evner til at arbejde med ideudvikling, for i fremtiden at blive i stand til at kunne drive sine ideer fremad med mindre behov for rådgivning. Den indledende rådgivning stiller skarpt på følgende fire temaer:

- **Opfinders motivation og kompetencer**  
Hvad ønsker opfinder at opnå med sin ide og med rådgivningen fra Opfinderrådgivningen? Hvilke forudsætninger og kompetencer i relation til ideen har opfinder?
- **Ideens præmis**  
Hvilket problem løser ideen? Hvordan løser den problemet bedre end konkurrerende løsninger? Hvilke behov har kernekunden til ideen? Hvilken værdi tilbyder ideen til kernekunder?
- **Ideens realiserbarhed**  
Kan ideen bringes til at fungere? Kan ideen produceres uden at krænke andre? Kan ideen fremstilles til en konkurrencedygtig pris? Kan ideen eller dele af den IP-beskyttes?
- **Idevalidering**

<sup>12</sup> DI, Danske Erhverv, DEA, Akademikernes A-kasse, ASE, FTF, Iværksætterforeningen etc.

<sup>13</sup> Eksempelvis ekstra-curriculære acceleratorprogrammer, fysiske inkubatorer og prototypelaboratorier

<sup>14</sup> Samarbejdsaftaler med disse fem organisationer er vedlagt i bilag 1.

<sup>15</sup> Entreprenørskab anvendes i uddannelsesmæssig sammenhæng ofte som paraplybegreb for aktiviteter, der relaterer sig til ideudvikling, idevalidering og kommercialisering af ideer.

Hvilken respons er der fra værdikæden (brugere, producenter, forhandlere o.l.), når de præsenteres for ideen? Er ideen kommercielt bæredygtig? Er der indhentet købstilkendegivelser fra relevante slutbrugere? Kan der findes relevante licenspartnere, der ønsker ideen præsenteret?

**Udvidet rådgivning** tildeles modnede ideer/opfindelser, som vurderes at have potentiale for kommercialisering via licensformidling og har fokus på etablering af kontakt til potentielle licenstagere, forberedelse og afholdelse af præsentationsmøder (herunder sikring af hemmeligholdelsesaftaler), samt udarbejdelse og forhandling af licensaftaler<sup>16</sup>. I den udvidede rådgivning drager opfinder nytte af Teknologisk Instituts navn og netværk, som giver nemmere adgang til relevante virksomheder og til relevante ressourcepersoner, der kan bidrage med viden og ekspertise til den givne sag. Rådgivningsprincippet er fortsat hjælp til selvhjælp, og opfinder involveres i alle de processer, der skal føre til kontakt til relevante licenstagere. Opfindere, som besidder relevant brancheerfaring og netværk, kan ofte håndtere en større del af disse opgaver. Opfinderrådgivningen spiller en meget tydelig rolle i den udvidede rådgivning. Dels for at finde de rette samarbejdspartnere og kvalitetssikre de forskellige aftaler imellem parterne, dels for at tilbyde en helt afgørende mæglende funktion mellem opfinder og virksomhed med henblik på at skabe forventningsafstemning og en positiv forhandlingsproces. For opfindelser af avanceret teknisk karakter vil Opfinderrådgivningens rådgivning fokusere særligt på at identificere relevante faglige eksperter, som teknisk kan validere opfindelsens virkeprincip og/eller potentiale for at opnå effektiv IP-beskyttelse. Indgåelse af licensaftale mellem opfinder og en licenstagende virksomhed markerer afslutningen på det udvidede forløb. Som uafhængig part i forhandlingen bidrager Opfinderrådgivningen til at udforme aftalegrundlaget parterne imellem. Når det er på plads, resterer der en juridisk gennemgang af aftalegrundlaget, der varetages af private rådgivere, som opfinder og virksomhed selv vælger. Ressourcemæssigt er forholdet mellem indledende og udvidet rådgivning ca. 30/70. I perioden 2016-18 har eksperimenter med udvikling af videoindhold, opfinder-wikipedia og øget digitalisering af kontakten mellem opfinder og Opfinderrådgivningen frigjort ressourcer fra den indledende rådgivning. Derfor vil Teknologisk Institut i den kommende periode øge digitaliseringsindsatsen med henblik på at frigøre endnu flere ressourcer til at styrke den udvidede og direkte resultatskabende rådgivning. Afledte initiativer og aktiviteter gennemgås i afsnit 5.3 nedenfor.

## 5.2 Medvirke til at uddanne og træne borgere og opfindere med fokus på at skabe fremtidens vækstideer og opfindelser

I et operationelt samarbejde med fem videregående uddannelsesinstitutioner (som beskrevet i sektion 4) udvikles og afvikles ekstra-curriculære uddannelses- og træningsindsatser, som har til formål at opbygge og styrke både studerendes og underviseres innovationskapacitet. Med udgangspunkt i meget handlingsorienterede tilgange og metoder ønsker vi at løfte de studerendes evne til at arbejde selvstændigt og praktisk med at identificere relevante problemer, udvikle markedsvaliderede ideer og forfølge en aktiv kommercialisering/realisering af deres ideer.

De strategiske samarbejder har følgende primære formål:

- Styrke de studerendes evner til at skabe ideer med kommercielt potentiale gennem en langt mere praksisorienteret, handlekraftig og markedsnær undervisningstilgang.
- Medvirke til, at flere studenterideer skaber direkte vækst i eksisterende og nye virksomheder.

Dette skal opnås ved, at Opfinderrådgivningen i samarbejde med de strategiske samarbejdspartnere udvikler og afholder undervisnings- og træningsaktiviteter, der:

1. tager udgangspunkt i reelle problemstillinger (stillet af virksomheder, organisationer og andre aktører)
2. udvikler de studerendes innovationskapacitet med udgangspunkt i praktiske innovationsmetoder
3. fokuserer på, at studerende kommer i aktiv rådgivning om kommercialisering af deres ideer på licens hos Opfinderrådgivningen eller andre innovationsfremmende tiltag.

## 5.3 Tilgængeliggøre viden, praksisråd og erfaringer til danske borgere 24/7/365

<sup>16</sup> Den udvidede rådgivning gives i henhold til EU-Kommissionens de minimis'-forordning. Der foreligger erklæring til dette som tidligere er godkendt af ministeriets jurister.

På digitale platforme samles og tilgængeliggøres viden, oplæg og erfaringer således, at alle med interesse for opfinderi og iværksætteri uafhængigt af tid og sted kan tilgå relevant viden på en nærværende og pædagogisk måde.

Et helt centralt element for udviklingen af fremtidens rådgivningsforløb er digitalisering af dele af rådgivningsprocessen. Vi ønsker at styrke denne udvikling med indsatser, som har til formål at 1) gøre det lettere og mere overskueligt at få svar på opfinderrelevante spørgsmål allerede inden man som opfinder indsender sin ide til Opfinderrådgivningen, 2) styrke opfinderens møde med og udbytte af den indledende rådgivning, og 3) gøre Opfinderrådgivningens viden og praksis let tilgængelig og brugervenlig via digitale platforme til gavn for opfindere, virksomheder, private rådgivere og erhvervsfremmesystemet generelt. I den sammenhæng vil Teknologisk Institut iværksætte og eksperimentere med følgende nye initiativer:

- Udvikle chatbot<sup>17</sup>, der kan hjælpe målgruppen med svar på spørgsmål, når de besøger [www.opfind.nu](http://www.opfind.nu).
- Optimere Opfinderrådgivningens digitale ideformular, så det bliver endnu nemmere at indsende sin ide.
- Udvikle nye rådgivningsprocesser i den indledende rådgivning, der sikrer, at 95% af henvendelser til Opfinderrådgivningen via [www.opfind.nu](http://www.opfind.nu) får respons indenfor et døgn.
- Videreudvikle opfinder-wiki på [www.opfind.nu](http://www.opfind.nu) således, at den dækker endnu flere temaer og understøtter chatbot-funktionen.
- Udvikle video og audio-baseret kommunikation med det formål at gøre det lettere for målgruppen at anvende information og viden fra Opfinderrådgivningen samt vende tilbage og gense det ligeså mange gange, som der er behov for. Tilsvarende at bruge video og audio til at skabe stærkere digitalt nærvær mellem Opfinderrådgivningen og den enkelte opfinder.
- Skabe en mere inviterende og transparent involvering af vigtige aktører i forbindelse med markedsvalidering og licensformidling.
- Afprøve, hvordan videopitches af opfindelser kan anvendes til at skabe bedre kontakt med relevante aktører og kunder, som kan bidrage til at validere markedsbehov, herunder:
  - Afprøve, hvordan videopitches kan anvendes til at skabe interesse for licensering af opfindelser i et større antal virksomheder
  - Udvikle en serie af webinarer/webcasts/vlogs, hvor typiske opfinderspørgsmål adresseres og hvor spørgsmål fra målgruppen kan besvares i realtid og webinarer efterfølgende tilgængeliggøres og ses af andre asynkront.
- Afsøge samarbejder om skabelse af digital læringsplatform for opfinderi og iværksætteri sammen med strategiske samarbejdspartnere, TURBO<sup>18</sup> og andre relevante aktører.
- Afsøge interesse og muligheder for at skabe en ambassadør/følgegruppe for Opfinderrådgivningen, der kan bidrage til at promovere ordningen i forhold til målgruppen samt yde Opfinderrådgivningen sparring.

## 6) Nyhedsværdi og ambitionsniveau

Opfinderrådgivningens vision og kompetenceudviklende rådgivningstilgang er udtryk for en stærk ambition om at gøre flere borgere i Danmark i stand til at arbejde åbent og praktisk med deres ideer med kommercialisering for øje. Teknologisk Institut har mere end 45 års erfaring som operatør af Opfinderrådgivningen, og i den periode har Institutet bidraget til at skabe en omkostningseffektiv og resultatskabende ordning karakteriseret ved troværdighed, uafhængighed og professionalisme. Teknologisk Instituts praksiserfaring og tæft med rådgivning og kommercialisering af private opfindelser betyder, at Opfinderrådgivningen kan tilbyde relevant, individuel indledende rådgivning i øjenhøjde til en stor og bred målgruppe med meget forskellige kompetencer, samt levere højt specialiseret udvidet rådgivning til et mindre antal opfindersager med stærkt kommercielt potentiale<sup>19</sup>.

<sup>17</sup> Automatisering af dele af kontakten med opfindere i den tidlige fase gennem udvikling af en digital robot, som kan guide besøgende og svare på indledende spørgsmål. Se mere her: <https://en.wikipedia.org/wiki/Chatbot>

<sup>18</sup> <https://www.generation-turbo.com/>

<sup>19</sup> Ca. 5000 borgere er i kontakt med Opfinderrådgivningen, hvorfra ca. 1000 opfindelser fører til korte (800) og mellemlange (100) rådgivningsforløb. De resterende 100 opfindelser fører typisk til mellemlange/lange rådgivningsforløb, hvoraf 50 opfindelser årligt fører til udvidet rådgivning.

Som beskrevet er både Opfinderrådgivningens målgruppe og ydelsespalette unik. Hverken erhvervsfremmesystemet eller det private rådgivermarked tilbyder ydelser, som har det direkte formål at understøtte borgerideers udvikling, validering og kommercialisering.

Opfinderrådgivningen udfylder derfor en væsentlig plads i et samlet og helhedsorienteret innovationssystem ved at:

- Leverer rådgivning rettet specifikt mod private borgere med gode ideer, hvor man uanset modenheten af ens ide og uanset hvilken teknologi den er baseret på kan opnå sparring.
- Rådgive specifikt om licensering og samtidigt indgå uafhængigt i forhandlingsforløb og aftaleindgåelse.
- Bygge bro til viden, kompetence og netværk i GTS-systemet – noget, som ellers ikke ville være tilgængeligt for målgruppen i samme udstrækning.
- Give adgang til Fablab TI og TI Inkubator på Teknologisk Institut (som beskrevet yderligere i sektion 8 nedenfor).

## 7) Vidensamarbejde og -hjemtagning

Opfinderrådgivningens samarbejder på tværs af innovations-, erhvervsfremme- og uddannelsessystemet er vidt forgrenet og sker på mange niveauer. Med sin unikke forretningsmodel, tilgang og målgruppe er Opfinderrådgivningen, som anført i sektion 4, en vigtig aktør i det danske innovations-, uddannelses- og erhvervsfremmesystem. Herudover har Opfinderrådgivningen veletablerede relationer til en række internationale organisationer, agenturer og institutioner.

Strategiske partnerskaber:

- **Patent- og Varemærkestyrelsen (DKPTO)** er en meget væsentlig aktør for beskyttelse af intellektuelle ejendomsrettigheder og den kommercielle udnyttelse af disse. Opfinderrådgivningen har et stærkt, gensidigt samarbejde med DKPTO om at skabe den bedst mulige rådgivning og håndtering af private borgere og startups.
- **Fonden for Entreprenørskabs (FFE)** nationale rolle for udbredelsen af entreprenørielle færdigheder på tværs af uddannelsessektoren skaber sammen med Opfinderrådgivningens praksisnære tilgang til rådgivning og uddannelse og træning af entreprenørielle kompetencer fundamentet for et stærkt gensidigt samarbejde og erfaringsudveksling<sup>20</sup>.

Medlemsskaber og relationer:

- Medlemsskab af **Licensing Executives Society**<sup>21</sup> er med til at sikre Opfinderrådgivningen adgang til den nyeste viden om licensering af opfindelser og ideer.
- Teknologisk Instituts aktive deltagelse i **World Association of Industrial and Technological Research Organizations (WAITRO)**<sup>22</sup> bidrager både til international forankring af Opfinderrådgivningens tilgang og medvirker til hjemtagning af inspiration og viden om 'state of the art' i både rådgivning samt uddannelse og træning af opfindere og iværksættere, der løbende anvendes til at styrke og afprøve nye elementer og tilgange.
- **Dansk Industri** og **Dansk Erhverv** samt flere fagforeninger er en del af Opfinderrådgivningens løbende dialogpartnere. Skabelse af de bedste vilkår for både opfindere og licenstagende virksomheder er central for Opfinderrådgivningens værdiskabelse og bidrag til samfundsvæksten.

## 8) Sammenhæng med instituttets strategi og afsæt i instituttets ressourcer

Opfinderrådgivningen passer i den grad til Teknologisk Instituts kompetencebase og ambition. At bidrage til udvikling og varetagelse af en infrastruktur, som understøtter, at gode ideer, teknologiudvikling og innovation kan komme virksomheder til gode og derigennem skabe vækst og jobs passer overordentligt godt til Teknologisk Instituts almennyttige strategiske fokus. Ligeledes matcher det Instituttets kerneforretning i at bidrage til danske virksomheders vækst og konkurrenceevne.

Alle aktiviteter baserer sig på erfaringer opbygget gennem Teknologisk Instituts drift og udvikling af Opfinderrådgivningen. Operatørrollen drager stor nytte af Instituttets 40 teknologiske ekspertisecentre og

<sup>20</sup> Samarbejdsaftaler med DKPTO og FFE er vedlagt i bilag 1 og detaljerer samarbejdets fokus.

<sup>21</sup> LES – [www.lesi.org](http://www.lesi.org)

<sup>22</sup> WAITRO - <http://www.waitro.org/>

deres virksomhedsnetværk samt Institutets relationer til andre GTS-institutter. At sikre anvendelse og udbredelse af den viden, som er opbygget i aktiviteten, harmonerer naturligt med GTS-rolle. Ydermere markerer Teknologisk Instituts prototypeværksted Fablab TI<sup>23</sup> samt inkubationsfaciliteten TI Inkubator sig som en del af en stærk infrastruktur for danske borgerideer og ideernes vej fra tidlig fase til aktiv kommercialisering. I Fablab TI har borgere direkte adgang til vejledning og hjælp til ide- og prototypeudvikling to gange om ugen. Som fuld udstyret fablab er der adgang til alle de gængse 3d-produktionsteknologier (3d-print, CNC, laserskæring osv.) I TI Inkubator vil teknologibaserede nye virksomheder få mulighed for følge dedikerede udviklings-/acceleratorforløb, som giver struktureret adgang til Institutets ekspertise og laboratorier i forbindelse med modning af teknologi og udvikling af forretningsstrategi.

Som helhed bygger Teknologisk Instituts fremtidige varetagelse af Opfinderrådgivningen på en solid videnbase og understøttes i særdeleshed af et stærkt samfundsmæssigt ansvar og fokus på innovation og entreprenørskab politisk, erhvervs- og uddannelsesmæssigt.

## 9) Tidsplan og milepæle

### Milepæle 2019

#### Aktivitet 1: Dialog med relevante målgrupper

MP 1.1: Skabe landsdækkende synlighed både digitalt og offline, som sikrer et stærkt kendskab til Opfinderrådgivningen hos målgruppen af private borgere, virksomheder og relevante erhvervsfremmeaktører. Succeskriterium: At mindst 50.000 borgere har været i berøring med Opfinderrådgivningen enten fysisk eller via kommunikationstiltag.

#### Aktivitet 2: Dialog med relevante målgrupper

MP 2.1: Tilbyde og udføre rådgivning til private opfindere, som sikrer, at alle henvendelser om rådgivning (indledende rådgivning) modtager udviklende rådgivning, som bringer opfinder videre i sin proces. Rådgivningen kræver, at opfinder er motiveret for at deltage aktivt i hele processen. Succeskriterium: 1200 indledende rådgivningsforløb gennemført

MP2.2: Mindst 20% af ideer i indledende målgruppe stammer fra studerende

MP2.3: Indledende rådgivningsforløb afvikles med en tilfredshedsgrad på minimum 85%

#### Aktivitet 3: Udvidede rådgivningsforløb

MP 3.1: Tilbyde og udføre 45 udvidede kommercialiseringsforløb for alle de opfindelser, som viser markedsmæssigt/kommercielt potentiale.

MP3.2 Udvikle videopitches på 22 udvidede forløb pr. år med det formål at skabe øget opmærksomhed om licensering hos virksomheder.

MP3.3: Indledende rådgivningsforløb afvikles med en tilfredshedsgrad på minimum 85%

#### Aktivitet 4: Licensaftaler og andre nyttiggørelser

MP 4.1: Udføre rådgivning, der fører til kommercialisering af perspektivrige opfindelser gennem licensering eller anden form for markedsintroduktion. Succeskriterium: 12 kommercialiseringer er gennemført

#### Aktivitet 5: Uddannelse & træning (strategiske samarbejder)

MP 5.1: Udvikle strategiske samarbejder med fem videregående uddannelsesinstitutioner med det formål at bidrage til undervisnings- og extra-curriculære aktiviteter med fokus på iværksætter og opfinder, som bringer studerende i aktiv rådgivning om kommercialisering af deres ideer på licens hos Opfinderrådgivningen og derigennem skaber direkte vækst i eksisterende og nye virksomheder. Succeskriterium: 600 studerende har deltaget i ekstra-curriculære aktiviteter med fokus på iværksætter og opfinder som Opfinderrådgivningen har medvirket til udvikling og eksekvering af

<sup>23</sup> Se <https://www.fablab.io/fablabi> og <https://www.facebook.com/fablabi>



MP 5.2: Tilbyde uddannelses- og træningsaktiviteter med fokus på ideskabelse, idevalidering og idekommercialisering til andre uddannelsesinstitutioner og uddannelsesniveauer. Succeskriterium: 1200 studerende har deltaget i ekstra-curriculære aktiviteter med fokus på iværksætteri og opfinderi som Opfinderrådgivningen har medvirket til udvikling og eksekvering af

#### **Aktivitet 6: Kommunikation og digitalisering**

MP 6.1: Udvikle digitale kommunikations- og formidlingstiltag, der understøtter en større selvstændighed, bedre overblik og som kan a) understøtte opbygningen af kompetencer hos nuværende og kommende opfindere og b) gøre licensering som udviklingsmulighed mere kendt blandt danske virksomheder.

MP6.2 Udvikle chatbot i 2019, der kan varetage spørgsmål fra Opfinderrådgivningens målgruppe. I 2019 forventes 200 chatbot-sessions.

MP6.3 Videreudvikle opfinder-wiki til 75 opslag i 2019.

MP6.4 Gennemføre mindst 10 webinarer årligt om opfinderrelevante temaer.

#### **Milepæle 2020**

##### **Aktivitet 1: Dialog med relevante målgrupper** (Inddragelse og videnspredning)

MP 1.1: Skabe landsdækkende synlighed både digitalt og offline, som sikrer et stærkt kendskab til Opfinderrådgivningen hos målgruppen af private borgere, virksomheder og relevante erhvervsfremmeaktører. Succeskriterium: At mindst 70.000 borgere har været i berøring med Opfinderrådgivningen enten fysisk eller via kommunikationstiltag.

##### **Aktivitet 2: Dialog med relevante målgrupper**

MP 2.1: Tilbyde og udføre rådgivning til private opfindere, som sikrer, at alle henvendelser om rådgivning (indledende rådgivning) modtager udviklende rådgivning, som bringer opfinder videre i sin proces. Rådgivningen kræver, at opfinder er motiveret for at deltage aktivt i hele processen. Succeskriterium: 1300 indledende rådgivningsforløb gennemført

MP2.2: Mindst 20% af ideer i indledende målgruppe stammer fra studerende

MP2.3: Indledende rådgivningsforløb afvikles med en tilfredshedsgrad på minimum 85%

##### **Aktivitet 3: Udvidede rådgivningsforløb**

MP 3.1: Tilbyde og udføre 50 udvidede rådgivningsforløb for alle de opfindelser, som viser markedsmæssigt/kommercielt potentiale.

MP3.2 Udvikle videopitches på 25 udvidede forløb pr. år som med det formål at skabe øget opmærksomhed om licensering hos virksomheder.

MP3.3: Indledende rådgivningsforløb afvikles med en tilfredshedsgrad på minimum 85%

##### **Aktivitet 4: Licensaftaler og andre nyttiggørelser**

MP 4.1: Udføre rådgivning, der fører til kommercialisering af perspektivrige opfindelser gennem licensering eller anden form for markedsintroduktion. Succeskriterium: 14 kommercialiseringer er gennemført

##### **Aktivitet 5: Uddannelse & træning (strategiske samarbejder)**

MP 5.1: Udvikle strategiske samarbejder med fem videregående uddannelsesinstitutioner med det formål at bidrage til undervisnings- og ekstra-curriculære aktiviteter med fokus på iværksætteri og opfinderi, som bringer studerende i aktiv rådgivning om kommercialisering af deres ideer på licens hos Opfinderrådgivningen og derigennem skaber direkte vækst i eksisterende og nye virksomheder. Succeskriterium: 800 studerende har deltaget i ekstra-curriculære aktiviteter med fokus på iværksætteri og opfinderi som Opfinderrådgivningen har medvirket til udvikling og eksekvering af

MP 5.2: Tilbyde uddannelses- og træningsaktiviteter med fokus på ideskabelse, idevalidering og idekommercialisering til andre uddannelsesinstitutioner og uddannelsesniveauer. Succeskriterium: 1200

studerende har deltaget i ekstra-curriculære aktiviteter med fokus på iværksætteri og opfinderi som Opfinderrådgivningen har medvirket til udvikling og eksekvering af

**Aktivitet 6: Kommunikation og digitalisering**

MP 6.1: Udvikle digitale kommunikations- og formidlingstiltag, der understøtter en større selvstændighed, bedre overblik og som kan a) understøtte opbygningen af kompetencer hos nuværende og kommende opfindere og b) gøre licensering som udviklingsmulighed mere kendt blandt danske virksomheder.

MP6.2 Videreudvikle chatbot til at kunne håndtere 500 sessions.

MP6.3 Videreudvikle opfinder-wiki til 100 opslag

MP6.4 Gennemføre mindst 10 webinarer årligt om opfinderrelevante temaer.