

# HANDBOK I PRODUKTUTVECKLING

En ökad satsning på innovationer och produktutveckling är idag en av de viktigaste hörnstenarna för företagens lönsamhet och överlevnad.

Marknadens behov är i ständig förändring, vilket kräver en effektiv produktutvecklingsfunktion både i stora och små företag. Sakkunskap och samarbete behövs inom flera olika områden. Detta ställer stora krav på entreprenören eller den enskilda uppfinnaren som planerar att starta ett eget företag.

## FÖRORD

En lyckad idéutveckling bör utmynna i en förbättring eller i en uppfinning, som i bästa fall utgör ett tydligt framsteg mot en ny produkt, som fyller ett konkret behov och är lönsam för användaren. Vägen till en lyckad och av marknaden accepterad produkt eller innovation är lång, i många fall ända upp till femton år.

Produktutvecklaren eller uppfinnaren, som har en idé, behöver redan i ett tidigt skede av idéutvecklingen råd, finansiellt stöd samt någon att diskutera med under idéutvecklingens olika faser. En produktutvecklare/uppfinnare behöver konkret kunskap i allehanda frågor gällande t.ex. rådgivande organisationer, finansiering och stödformer, prototypstillverkning, försäljning av uppfinningen, avtal eller skydd av uppfinningen.

Idéresurs rf har redan länge insett att ett stort behov föreligger för en Uppfinnarhandbok, en pärm som skulle hjälpa den finländska uppfinnaren och andra intresserade att hitta rätt på den svåra vägen från idé till produkt. I början deltog Carl Johan Kass, Ingrid Saaristo, Robert Udd och Torolf Jansson aktivt i förverkligandet av idén. Arbetet övertogs våren '96 av den s.k. pärmgruppen, som bestod av föreningens ordförande Mats Schalin samt styrelsemedlemmarna Ilse Vaenerberg och Sven-Ivar Othman.

I december 1996 påbörjades arbetet med att sammanställa pärmen. Uppdraget att skriva och sammanställa denna Uppfinnarhandbok gavs till Kaarlo Rainio. Handboken innehåller korta beskrivningar om olika i Finland verksamma institutioner, där man kan söka råd, kunskap, finansiellt stöd och riskkapital i utvecklingsarbetets skilda faser. Även småföretagandet och exporten, samt utlandskontakterna har behandlats. Läsaren finner även beskrivningar om de olika skyddsformerna samt om vägen från idé till produkt. Efter varje avsnitt finns nyttiga kontaktuppgifter.

Föreningen Idéresurs rf hoppas att denna Uppfinnarhandbok hjälper medlemmarna samt andra intressenter i en lyckad idéutveckling till nya produkter. Föreningen vill speciellt tacka alla de som bidragit med material, sakkunskap och finansiellt stöd.

Esbo, 29 april 1997  
Idéresurs rf

### **Tillägg**

Innehållet i den av Idéresurs rf redigerade Uppfinnarhandboken har med stöd från Arcada Fortbildning uppdaterats av undertecknad. För att i underlätta handbokens uppdatering, utveckling och distribution bland svenskspråkiga produktutvecklare och uppfinnare har boken överförs till Arcadas Internet hemsidor (<http://www.arcada.fi/fortbildning>) som PDF-fil. PDF-filen har valts för att den som har tillgång till Internet och en någorlunda snabb printer lätt skall kunna ta fram en utskrift av handboken. Det går att printa ut antingen hela handboken eller valda delar.

Handboken, som i Internet-format fått namnet *Handbok i produktutveckling*, ingår som studiematerial i Arcada Fortbildnings Produktutvecklingskurser, med undertecknad som kursledare. Några kapitler och bilagor i den ursprungliga handboken har lämnats bort och vissa ändringar i textinnehållet även gjorts i de nya upplagorna. Boken har kompletterats med en del nytt material. Eventuella fel och brister i handboken kan vänligen meddelas till undertecknad.

Esbo, 22 november 2000  
Carl-Magnus Fogelholm

Redaktionen:

Oy Tech Center Ab, Otnäs teknologocentrum

Olarsbäcken 15, 02200 Esbo

Tel 09-2517 6110, fax 09 455 1717, email [cm.fogelholm@kolumbus.fi](mailto:cm.fogelholm@kolumbus.fi)

# INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1. UPPFINNARORGANISATIONER
2. INSTITUTIONER FÖR RÅD-GIVNING
3. FINANSIERING AV PRODUKTUTVECKLINGS-  
PROJEKT
4. SKYDDSFORMER
5. INNOVATIONSPROCESSEN -FRÅN IDÉ TILL  
PRODUKT
6. UTLANDSKONTAKTER
7. KONSULTER
8. LITTERATUR

# 1. UPPFINNARORGANISATIONER

## 1. UPPFINNARORGANISATIONER

- 1.1 UPPFINNARFÖRENINGARNAS  
CENTRALORGANISATION I FINLAND RF
- 1.2 SVENSKSPRÅKIGA UPPFINNARFÖRENINGAR
- 1.3 UTLÄNDSKA CENTRALORGANISATIONER

## 1.1 UPPFINNARFÖRENINGARNAS CENTRALORGANISATION I FINLAND RF

### Allmänt

Uppfinnarföreningarnas Centralorganisationen rf, på finska Keksijäyhdistysten Keskusjärjestö ry (KEKE), grundades år 1971 för att föra uppfinnarnas talan i samhället. KEKE ry har som medlemmar lokala uppfinnarföreningar, av vilka en är svenskspråkig. Bland medlemmarna finns även ett förbund (Naisten Idea- ja Keksintöliitto ry) för kvinnliga uppfinnare. Kontaktuppgifter till de lokala föreningarna fås från huvudorganisationen.

### Centralorganisationens uppgift är att

- förbättra uppfinnarverksamhetens allmänna förutsättningar,
- övervaka uppfinnarnas och innovatörernas gemensamma intressen och
- effektivisera exploateringen och marknadsföringen av gjorda uppfinningar.

### Centralorganisationen

- ordnar för sina medlemmar gemensamma möten, seminarier, studie- och mässresor.
- bedriver utbildning och informationsverksamhet.
- håller kontakt mellan olika intressegrupper.
- ger utlåtanden vid bearbetningen av sådan lagstiftning, som angår uppfinnarna.
- ger råd vid en patentansökan och marknadsföring av uppfinningar.
- utger tidningen KEKSINTÖUUTISET.
- deltar i det internationella samarbetet genom sitt medlemskap i uppfinnarföreningarnas världsorganisation IFIA (International Federation of Inventors Association).

### Centralorganisationen samarbetar med

- Världsorganisationen för intellektuell egendom WIPO (World Intellectual Property Organization) och med
- NOIS (Nordiska Oppfinnarföreningarnas Samarbetsorganisation).

### Kontaktpersoner:

Organisationens ordförande Timo Kivi-Koskinen

Styrelseordförande Kuko Kareinen

Verksamhetsledare Riitta Vartia /ställföreträdare

### Uppfinnarföreningarnas Centralorganisation i Finland rf

Fredriksgatan 39 B

00120 HELSINGFORS

Tel: 09-654 645

09-645 663

Fax: 09-645 650

E-mail: [kekery@megabaud.fi](mailto:kekery@megabaud.fi)

## 1.2 SVENSKSPRÅKIGA UPPFINNARFÖRENINGAR

### **Idéresurs rf**

Den enda svenskspråkiga uppfinnarföreningen i Finland är Idéresurs rf, som startade den 7 oktober 1989. Föreningen är politiskt obunden och verkar under förtroende (=tystnadsplikt). Verksamheten omfattar hela det svenskspråkiga Finland, Åland inberäknat. Föreningen ordnar kurser, möten och studiebesök för sina medlemmar.

Föreningen är medlem i Uppfinnarföreningarnas Centralorganisation rf samt i Svenska Uppfinnareföreningen.

Föreningen har utgett den 1. upplagan av denna handbok (Uppfinnarhandboken).

### **Föreningen**

- stöder enskilda uppfinnare, innovatörer och idérika personer med råd.
- underlättar kommunikation på svenska inom uppfinnarområdet.
- förmedlar sakkunskap och information om kurser, mässor etc.
- bygger upp ett kontaktnät.
- informerar om hämdelser som hänför sig till området
- arrangerar kurser och seminarier
- har en förteckning "Vem gör vad" över medlemmarnas intresseområden.
- är ett forum för idéutbyte och samverkan.
- uppmuntrar och stimulerar till kreativt tänkande.

### **Idéresurs rf:s styrelse**

Ordförande: Sven-Ivar Othman, tel tj 09-8134 317, 050-584 6317  
Sekreterare: Ilse Vaenerberg, tel 09-6158 5687, 050-5544806  
Ekonom: Eva Hagelberg, tel. 019-677 0767  
Medlemmar: Ingegärd Mörne-Alander, tel 09-588 1448, 0500-508015  
Carl-Johan Kass, tel tj 019-457 9441, hem 019-43 4312, 040-735 1888  
Mats Schalin, tel. tj 09-229221, 050-500 3384  
Gösta Blom, tel. 06-3661262, 040-160849  
Rainer Kulla, tel. 06-76 6719  
Lars Ekholm, tel. 019-51 2100

## 1.3 UTLÄNDSKA CENTRALORGANISATIONER

### **Nordiska Centralorganisationer**

#### **Svenska UppfinnarFöreningen (SUF)**

Svenska Uppfinnarföreningen är världens äldsta uppfinnarförening, som grundades redan år 1886. SUF är en fristående, ideell och allmännyttig förening, som arbetar för samverkan mellan uppfinnande, forskning och näringsliv.

SUF har ett landsomfattande nät av rådgivare som stöd för uppfinnarna. Alla rådgivare har grundlig erfarenhet av de frågor som berör innovationsprocessen. Det kan gälla ekonomi, patent, teknik, marknadsföring, avtal etc.

#### **SUF**

Kungsgatan 74

111 22 STOCKHOLM

Tel. +46-8-597 91000

Fax . +46-8-597 91001

e-mail: [suf@invent.se](mailto:suf@invent.se)

Internet: <http://www.invent.se>

#### **Norsk OppfinnerForening (NOF)**

Norsk Oppfinnerforening är en landsomfattande förening av lokala uppfinnarföreningar och privata uppfinnare. Föreningen tillhör den internationella uppfinnarföreningen, IFIA. NOF arbetar för att befrämja uppfinnarverksamheten i Norge. Således har den en likartad målsättning som de övriga nordiska uppfinnarföreningarna.

#### **NOF**

St. Olovs Plass

Postboks 6856

0130 Oslo

Tel. +47-221 11470

Fax. +47-?-221 11472

Internet [www.nof.no](http://www.nof.no)

#### **Dansk Forening til Fremme of Opfindelser (DaFFO)**

Föreningen har grundats 1968 av danska uppfinnare tillsammans med innovationsinriktade industri- och finansieringsföretag. Uppfinnarkontoret på Dansk

Teknologisk Institut, som ger gratis rådgivning, har grundats på initiativ av föreningen.

Kontaktperson:

**Lone Kaas Bruun**

Stationsvej 11

Sønderskov

9800 Hjørring

telefon +45-98 96 50 50

c/o Sahlertz  
Örebacken 22 E  
HELSINGÖR  
Tel. +45-4921 90 00

**NOIS (Nordiska Oppfinnarföreningarnas Samarbetsorganisation)**

Närmare uppgifter ges av Uppfinningsstiftelsen, Esbo

**Internationella Centralorganisationer**

**Uppfinnarföreningarnas världsorganisation**

IFIA (International Federation of Inventors Associations)

3 rue Bellot

CH 1206 Geneva

Switzerland

Tel. +41 22 789 3074

Fax. +41 22 789 3076

President of IFIA, Dr. Faraq Moussa

Box 299

1211 Geneva 12

Switzerland

Tel. +41-22-7893074

Fax. +41-22-7893076

**Världsorganisationen för intellektuell egendom WIPO** (World International Property Organization), på finska Maailman henkisen pääoman järjestö.



## 2. INSTITUTIONER FÖR RÅDGIVNING

- 2.1 PATENT- OCH REGISTERSTYRELSEN
- 2.2 JOBS AND SOCIETY IN FINLAND rf
- 2.3 PATENTBYRÅERNA
- 2.4 FÖRETAGARORGANISATIONERNA
- 2.5 TEKNOLOGIECENTREN
- 2.6 FORSKNINGSSINSTITUT
- 2.7 KOMMUNAL RÅDGIVNING
- 2.8 HANDELSKAMRARNAS
- 2.9 STIFTELSEN FÖR FRÄMJANDET AV  
SMÅ- OCH MEDELSTOR INDUSTRI
- 2.10 EU-FOU-SEKRETARIATEN
- 2.11 DESIGN FORUM
- 2.12 STATISTIKCENTRALEN
- 2.13 FINLANDS STANDARDISERINGSFÖRBUND

## 2.1 PATENT- OCH REGISTERSTYRELSEN

### Allmänt

Patent- och registerstyrelsen (PRS), som är ett resultatstyrt- och resultatbudgeterat statligt ämbetsverk tillhörande handels- och industriministeriets förvaltningsområde, grundades år 1942. Ämbetsverket har under senare år kraftigt utvecklat sin kundservice och sin rådgivning. Som ett serviceinriktat ämbetsverk erbjuds allt mer omfattande gransknings- och informationstjänster samt konsultationer och kurser berörande industriellt rättskydd och bolagsrättsliga frågor. Ämbetsverket förmedlar den information det förfogar över till olika sektorer i samhället för att användas vid forskning, innovationsverksamhet, produktutveckling och beslutsfattande.

Ämbetsverket har närmare 500 personer i sin tjänst av vilka flertalet är experter på olika tekniska områden. Informationsingenjörerna ger uppfinnaren råd och anvisningar för att finna den för uppfinningen lämpligaste skyddsformen. Med rådgivningens granskningstjänster bl.a. nyhetsgranskning, granskning av tillverkningshinder eller konkurrentuppföljning kan man minska de risker som är förknippade med att söka patent. Ämbetsverkets arbete utförs naturligtvis konfidentiellt och tjänsterna är delvis avgiftsfria för utnyttjaren.

Idag får man även information om PRS:s tjänster i alla TE-centraler i landet.

### Syftet

Ämbetsverkets uppgift är att främja teknisk och ekonomisk utveckling genom att

- bevilja patent, nyttighetsmodeller, mönsterrätt och varumärken,
- registrera kretsmönster för integrerade kretsar, firmor och företagsinteckningar och
- föra handels-, stiftelse- och föreningsregistren.

### Organisationen

Organisationen består av tre huvudlinjer:

- företags- och sammanslutningslinjen
- patent- och innovationslinjen
- varumärkes- och mönsterlinjen.

Vid ämbetsverket finns dessutom en besvärnämnd, där den som inte är nöjd med patent- och registerstyrelsens beslut angående patent, varumärke, mönsterrätt etc kan söka ändring hos.

### Biblioteket

En viktig avdelning är biblioteket och dess informationstjänst, som upprätthåller en i Finland unik samling av inhemska och utländska patentpublikationer och ett industrirättsligt bibliotek. Samlingarna omfattar ca 25 miljoner patentpublikationer från över 40 länder, patent-, varumärkes- och mönstertidningar från olika länder, olika index, sammandragspublikationer och annan litteratur i anslutning till industriellt rättskydd. Samlingarna står till allmänhetens förfogande. I biblioteket står även olika data baserade informationstjänster till buds.

Samlingarna innehåller information från över 30 länder och utgör en viktig informationskälla för industrin och det övriga näringslivet samt för produktutvecklarna och forskarna. I läsesalen kan kunderna avgiftsfritt studera samlingarna.

## **Varumärkesbyrån**

Personalen på varumärkesbyrån hjälper gärna till när kunden vill få en snabb utredning av möjligheterna att skydda sitt tilltänkta varumärke. Sökanden kan även besöka mönsterrättsbyrån för att utreda om ett visst mönster är skyddat.

## **Handelsregistret**

Handelsregistret omfattar uppgifter om 470 000 näringsidkare. Uppgifter om dessa fås i form av olika utdrag, intyg, kopior och muntliga utredningar samt som CD-diskett. Som handelsregistrets lokala myndigheter fungerar registerbyråerna i häradena. Dessutom samarbetar handelsregistret intensivt med nyföretagarcentralerna och handelskamrarna.

## **Publikationen**

Patent- och registerstyrelsen har på svenska gett ut bl.a. följande skrifter:

- *Patent- och registerstyrelsen i din tjänst*
- *Söker Du Patent ? Guide för den som söker patent*
- *Nyttighetsmodellrätt Guide*
- *Varumärke Guide*
- *Mönsterrätt Guide*
- *Handelsregister Guide*

## **Patent- och registerstyrelsen**

Arkadiagatan 6 A

PB 1160

00101 HELSINGFORS

Tel. (09) 6939 500

Fax. (09) 6939 5328

E-mail: [fornamn.efternamn@prf.fi](mailto:fornamn.efternamn@prf.fi)

Internet <http://www.prh.fi>

Rådgivningsingenjörer

Tel. (09) 6939 5858

## 2.2 Jobs and Society i Finland rf

### Allmänt

Konceptet till Jobs and Society härstammar från England där en rådgivningsverksamhet för personer med avsikt att starta eget inleddes i slutet av 1970-talet. Man ville med denna rådgivningsverksamhet öka förutsättningarna för egen framgångsrik affärsverksamhet och den vägen försöka förbättra det katastrofala sysselsättningsläget i landet.

Konceptet tillämpas idag i ett 20-tal länder. I Sverige började man tillämpa den engelska modellen i mitten av 1980-talet och i Finland grundades den första nyföretagarcentralen i Raumo 1988. Följande år grundades takorganisationen Jobs and Society i Finland rf (JSF). Konceptet har även förts vidare till Baltikum. I Estland grundades den första nyföretagarcentralen år 1993 med verksamhet på 7 olika orter och numera finns det 6 centraler också i Lettland.

### Syftet

Jobs and Society i Finlands ledtjärna är att minska företagsdödligheten bland nyföretagarna. JSF:s och de lokala nyföretagarcentralernas ambition är att 90 % av de grundade företagen skall vara vid liv två år efter starten. På de lokala nyföretagarcentralerna kan därför personer som tänkt starta eget gratis testa sin affärsidé. Dessa personer kommer i medeltal in för 6 konsultationer på sammanlagt 10 timmar.

### Nätverket

Nätverket består av 29 nyföretagarcentraler och drygt 80 filialkontor. Varje central har sin egen verkställande direktör samt ett antal assistenter. Totalt arbetar 60 verkställande direktörer och assistenter med rådgivning. Förutom dessa fast anställda deltar i rådgivningsverksamheten 910 frivilliga yrkesverksamma företagare. Näringslivet understöder verksamheten. Bland verksamhetsstödande företag återfinns storföretag, banker, försäkringsbolag, ministerier och andra representanter för den offentliga förvaltningen. Företagen finansierar 40 %, arbetskraftförvaltningen 40 % och kommunerna 20 % av verksamheten.

### Gratis rådgivning

Nyföretagarcentralernas drygt 110 kontor besöks årligen av 12.000 personer med avsikt att starta eget. Under sin verksamhet sedan 1989 har nyföretagarcentralerna medverkat till att 25 000 nya företag med över 60.000 arbetsplatser har grundats. Merparten av vårt lands nyföretagare får gratis rådgivning före starten via dessa centraler. Hälften av företagaraspiranterna är arbetslösa, som via sitt eget företagande önskar få sin utkomst. År 1999 klarade sig endast 35 % igenom nyföretagarcentralernas såll, men av dessa torde ca 90 % ännu vara vid liv efter två år. Ungdomarnas andel har ökat, ty var tredje rådsökande företagaraspirant var vidpass 30 år. Även kvinnornas andel har ökat.

### Nyföretagarnas roll som sakkunnig

Om någon vill bli företagare trots ett negativt utlåtande från nyföretagarcentralen finns det naturligtvis inget hinder för att starta eget. Nyföretagarcentralerna är ju endast rådgivande organ, där uppfinnaren/innovatören/småföretagaren frivilligt får testa sin idé. Men tack vare att gallringen är hård och den rådgivande expertisen erfaren är överlevnadsprocenten i genomsnitt klart högre bland de nystartade företag som fått grönt ljus av centralen än för övriga nystartade finländska företag. Nyföretagarcentralernas roll som sakkunnig ökar därför hela tiden. Till exempel vid ansökning av startpengar kräver myndigheterna ofta ett utlåtande

från nyföretagarcentralen om den sökandes affärsidé. Under 1999 gavs genom centralerna över 3000 finansieringsuttalanden.

**Jobs and Society i Finland rf**

VD Matti Karvinen

Katariinakatu 3

00170 HELSINGFORS

Tel (09) 169 2519

Fax (09) 169 2236

E-mail [hup@kkansl.hel.fi](mailto:hup@kkansl.hel.fi)

Internet <http://www.uusyrityskeskus.fi>

## 2.3 PATENTBYRÅERNA

### Allmänt

Patentbyråerna består av konsulter, s.k. patent- och varumärkesombud, som har specialiserat sig på att mot ersättning hjälpa uppfinnare och företag i alla frågor som berör skydd av uppfinningar och produkter. De sköter därför om patent-, nyttighetsmodell-, mönsterskydds- och varumärkesärenden. Patentbyråerna hjälper kunden bl.a. med att formulera patent- och andra ansökningar och svarar för handläggningen av dessa i Finland och i utlandet. Vanligtvis riktas ansökningarna till Sverige, EU och USA, eventuellt till Japan och Kanada. Många av patentbyråerna utför även patentlitteraturundersökningar samt utför vid behov nödvändiga översättningsarbeten.

### Finlands anslutning till EU

Finland anslöt sig som sista EU-land den 1 mars 1996 till den Europeiska patentkonventionen, European Patent Convention (EPC). Detta medförde, att en europeisk patentansökan idag kan inlämnas direkt till det europeiska patentverket, European Patent Office (EPO), som ligger i München. En utländsk patentansökare behöver således ej längre söka patentskydd i Finland, utan skyddet beviljas utgående från en enda ansökan samtidigt i alla EPC-länder. Även en varumärkesregistrering giltig inom hela EU kan idag sökas via varumärkesmyndigheterna i Spanien. EPC-länder förutom Finland är Österrike, Belgien, Tyskland, Schweiz, Frankrike, England, Italien, Luxemburg, Holland, Sverige, Liechtenstein, Grekland, Spanien, Danmark, Monaco, Portugal och Irland. Medlemskapet ställer nya och skärpta krav på finländska företag att effektivisera sin övervaknings- och uppföljningsverksamhet. De flesta patentbyråerna har därför utvecklat nya serviceformer för att sköta denna form av övervakning/uppföljning av patent och varumärken.

### Kostnadsfri rådgivning

Ifall uppfinnaren har en idé kan man vanligtvis hos patentbyråerna i viss omfattning få i början en kostnadsfri rådgivning om t.ex. idéns patenterbarhet. Likartad rådgivning bedrivs till viss omfattning även av Patent- och registerstyrelsen (rådgivnings-ingenjörerna) och av Uppfinningsstiftelsen.

### Finska Patentombudsforeningen

En förteckning över registrerade patentbyråer i Finland finns t.ex. på Patent- och registerstyrelsens Internet sidor <http://www.prh.fi>

## 2.4 FÖRETAGARORGANISATIONERNA

### **Företagarna i Finland rf**

Företagarna i Finland rf är de små- och medelstora företagens nationella centralorganisation med inriktning på näringsliv samt arbetsgivar- och företagspolitik.

Med sina totalt 75 000 medlemsföretag, som verkar inom handeln, trafiken, servicen, industritillverkningen och byggtreprenadverksamheten, är Företagarna i Finland rf den största arbetsgivarorganisationen i Finland.

Kännetecknande är, att nästan hälften (41 %) av Företagarna i Finland rf:s medlemmar är sk. enmansföretagare och att ca en fjärdedel (26 %) av medlemsföretagen består av 2-3 personer. Således har ca två tredjedelar (67%) av medlemsföretagen högst 3 personer medverkande i företaget. Endast 1,2 % av medlemsföretagen har mellan 50-199 anställda och endast 0,1 % av företagen har över 200 anställda. Detta förhållande, att två tredjedelar av företagen är till sin personalstyrka så små, torde kunna generaliseras att gälla hela det finländska näringslivet.

### **Syftet**

Föreningens syfte är att som sakkunnig

- förbättra företagens och företagarens förutsättningar för lönsam verksamhet,
- öka företagarnas påverkningsmöjligheter i samhällliga beslut,
- skapa positiv attityd till företagandet.

### **Arbetsområden**

Föreningen strävar att som ledande intressebevakare för små och medelstora företag

- främja sund konkurrens mellan företagen,
- öka samarbetet mellan företagen,
- delta i beredningen av lagar och bestämmelser, som berör företagsverksamheten,
- utöva informations-, publikations-, rådgivnings-, utbildnings- och forskningsverksamhet inom ramen för företagsverksamheten,
- främja utvecklingen av arbetsgivarernas och arbetstagarernas samarbets- och förhandlingsförhållanden,
- bevaka och utveckla medlemmarnas gemensamma intressen.

### **Organisationens uppbyggnad**

Takorganisationen är uppdelad i 19 olika regionorganisationer och 62 olika branschförbund. Branschförbunden är föreningar med inriktning på att främja en viss bransch i hela landet. Regionorganisationerna har dessutom 418 lokala företagarföreningar, vilka verkar i respektive kommuner. Regionorganisationerna har koncentrerat sina krafter på rådgivning, utbildning och information samt på utveckling av sin egen region.

### **Intressebevakning**

Företagarna i Finland rf, vars personal består av 35 personer, bevakar bland annat ekonomi- och handelspolitiken, beskattningen och finansieringen. Även arbetslivet och socialpolitiken intresserar organisationen. Likaledes ligger inom organisationens bevakningsområde konkurrens- och stödpolitiken samt utbildnings- och industripolitiken och naturligtvis lagstiftningen. Takorganisationen deltar i förberedningen av ny lagstiftning, utför olika slags utredningar samt samarbetar med olika intressegrupper i samhället.

## **Rådgivning och service**

Företagarna i Finland rf ger råd i frågor, som gäller

- företagsbeskattningen,
- företagsjuridiken,
- arbetslivet och dess juridik,
- den allmänna lagstiftningen,
- företagsfinansieringen,
- avtalsrätten,
- patenträtten,
- internationalisering samt
- företagarens socialskydd.

Centralorganisationen erbjuder via egna utbildningsorganisationer för små och medelstora företag anpassad och subventionerad utbildningsservice.

Företagarna i Finland rf och dess svenska föreningar betjänar medlemmarna på svenska med tidningar, kurser och seminarier samt med juridisk och allmän rådgivning.

Rådgivningstjänster ges per telefon 09-229 221.

## **Publikationer**

Centralorganisationen utger medlemstidningar på både finska och svenska.

Den svenskspråkiga medlemstidningen *Företagar-Info* utges sex gånger om året. Den innehåller det mest aktuella som har hänt inom branschen. Förutom info-tidningarna utges även tidningen *Suomen Yrittäjät*, som utkommer 11 gånger om året. Dessutom utges även tidskriften *Yrittäjä*.

## **Företagarnas Centraldelegation rf**

Företagarna i Finland rf har dessutom en landsomfattande svensk organisation, som heter Företagarnas Centraldelegation rf (FC). I delegationen ingår som medlemmar Österbottens Företagarförening, Södra Finlands Företagarförening, Hantverks- och Fabriksföreningen i Lovisa, Ålands Företagarförening samt Finlands Svenska Köpmannaförbund. En förteckning på Företagarnas Centraldelegations medlemsföreningar och deras kontaktuppgifter finns bifogat.

## **Övriga näringslivsorganisationer**

De övriga centralförbunden är Industrins och Arbetsgivarnas Centralförbund (Työnantajien ja Teollisuuden Keskusliitto, TT), Tjänstearbetsgivarna (PalveluTyönantajat ry, PT) samt Centralhandelskammaren (Keskuskauppakamari).

## **Suomen Yrittäjät ry- Företagarna i Finland rf**

Kajsaniemigatan 13 A, PB 999

00100 HELSINFORS

Telefon: (09)-229 221

Telefax: (09)-229 229 99

E-mail: [toimisto@suomen.yrittajat.fi](mailto:toimisto@suomen.yrittajat.fi)

Internet <http://www.yrittajat.fi>



## 2.5 TEKNOLOGIECENTREN

### Allmänt

I Finland finns för närvarande 19 teknologiecenter på olika universitets- eller högskoleorter. I dessa center, som består av ca 1200 företag eller forskningsenheter, arbetar sammanlagt 12 000 människor. Fast alla center har sin egen arbetsprincip är deras grundidé alltid dock den samma, nämligen att kommersialisera den forskning som universiteten och högskolorna på orten utför. Mest typiska verksamhetsområden är bl.a. miljöteknologi, informationsteknologi och elektronik. Till flera center har även universiteten och högskolorna placerat delar av sin verksamhet. Ca 90 % av all forskning i Finland utförs på dessa orter och således har centren tillgång till det mesta inom den vetenskapliga forskningen i Finland.

I teknologiecentren kan nyetablerade småföretagare få hjälp i att söka nya affärsidéer och få sina innovationer kritiskt granskade. Utvecklingsdugliga företagsembryon får möjligheten att mogna i företagsinkubatorer (på finska yrityshautomo) och lite längre hunna företag, som redan står stadigt på egna ben, kan få hjälp via företagstutorerna (på finska yrityskummi) och delta i utbildningen.

### Suomen Teknologiakeskusten Liitto TEKEL ry

Finlands teknologiecentra har bildat en takorganisation som heter Suomen Teknologia-keskusten Liitto TEKEL ry. Förbundets uppgift är att upprätthålla ett gott samarbete i Finland samt skapa kontakter till utländska samarbetspartners. Förbundet ordnar även skolningstillfällen. En förteckning över Teknologicentren finns på Tektel's Internet hemsidor.

TEKEL ry hör till den internationella IASP-föreningen (International Association of Science Parks) och arbetar där aktivt. Även samarbetet mellan de nordiska teknologiecentren har påbörjats. Förbundet har tillsammans med TEKES invalts i det av EU finansierade Innovation Relay Centre-nätverket, som förmedlar forskningsresultat från högskolor och forskningsinstitut till företag och industri.

### Suomen teknologiakeskusten Liitto (TEKEL) ry

Verksamhetsledare Kyösti Jääskeläinen  
Tykistökatu 4D, 20520 Turku  
p. (02) 410 1660, faksi (02) 410 1710,

Internet: <http://tektel.fi>

E-mail: [kyosti.jaaskelainen@utu.fi](mailto:kyosti.jaaskelainen@utu.fi)

## 2.6 FORSKNINGSSINSTITUT

### Allmänt

Det finns ett antal forskningsinstitut i Finland, som idkar ett nära samarbete även med små- och medelstora (sm)-industriföretag. Den mest kända är det statliga forskningsinstitutet VTT (Valtion Teknillinen Tutkimuskeskus), som har forskningsenheter i Esbo, Tammerfors, Villmanstrand, Jyväskylä, Outokumpu och i Uleåborg.

### Statens Tekniska Forskningscentral (VTT)

VTT är en opartisk expertorganisation som utför teknisk och teknisk-ekonomisk forskning för att förbättra företagets konkurrenskraft, bredda den industriella basen och utveckla samhällets infrastruktur samt främja sådan affärsverksamhet som bygger på nya tekniska innovationer. VTTs strategiska basforskning finansieras direkt med statliga budgetmedel. Statliga budgetmedel erhålls även för tillämpad forskning, som bedrivs som samprojekt med företag och offentliga organisationer, samt för att främja nya verksamhetsformer. Till övriga delar finansierar VTT sin verksamhet med forsknings- och utvecklingsuppdrag från utomstående uppdragsgivare.

### VTTs resultatenheter

VTT har följande resultatenheter:

- VTT Elektronik
- VTT Informationsteknik
- VTT Automation
- VTT Kemiteknik
- VTT Bioteknik
- VTT Energi
- VTT Tillverkningsteknik
- VTT Byggnadsteknik
- VTT Samhällsbyggnad

### VTTs Informationstjänst

Den resultatenhet som en uppfinnare/innovatör/småföretagare kan ha mest nytta av är säkerligen VTT Informationstjänsten, som bl.a. har tillgång till betydande och tillförlitliga kunskapskällor och erbjuder forskarna instrument för effektivt nätarbete.

VTT Informationstjänst samarbetar och har ingått avtal med de viktigaste vetenskapligt-tekniska informationstjänsterna i Europa, Förenta staterna och Japan.

### VTT Statens tekniska forskningscentral

Koncernledning

Bergsmansvägen 5, Esbo, PB 1000, FIN-02044 VTT

Tel. (09) 4561

Fax. (09) 456 7000

Internet <http://www.vtt.fi>

## 2.7 KOMMUNAL RÅDGIVNING

### Allmänt

I kommunerna handhar näringsombudsmännen, kommundirektörerna och de kommunala företagens direktörer de frågor, som har med näringslivet i kommunen att göra.

I den kommunala rådgivningen strävar man till regionalt samarbete och effektivisering av verksamheten över kommungränserna genom att sammanslå och bolagisera tidigare kommunala verksamheter och tjänster. Kommunerna försöker skapa nya arbetsplatser genom att förbättra omständigheterna för företagsamheten i kommunen.

### Landsortsnäringsmyndigheterna

I kommunerna arbetar totalt ca 400 personer som landsortssekreterare eller landsortsombudsmän. Medlemskapet i EU har kraftigt förändrat dessa tjänstemäns arbetsuppgifter. Bland annat har förfarandet att ansöka om stöd kraftigt förändrats med EU-medlemskapet. I kommunerna finns oftast endast en person som svarar för hela landsortsnäringssektorn och därför har medlemskapet i EU tvingat kommunerna att anställa mera folk för att klara av tilläggsarbetet.

### Näringsombudsmännen

Större kommuner har anställt näringsombudsmän eller motsvarande för att behandla frågor som har anknytning till näringslivet i kommunen. I mindre kommuner sköter kommundirektörerna själva om dessa frågor.

### Rådgivning

Rådgivningsverksamheten omfattar bl.a. frågor om hur markområden skall utnyttjas på bästa möjliga sätt. En viktig del av rådgivningen gäller naturligtvis frågor om EU-medlemskapet och stödsystemen. Även redan etablerade företag kan få råd, dock av allmän natur. Råd ges även då ett företag grundas.

Kommunerna försöker även delta i sådan rådgivning, som inte kan finansieras med statliga medel. Denna form av rådgivning innefattar finansiering, stödsystem, produktutveckling, marknadsföring, företagartutbildning och företagsanalys.

Rådgivningen innefattar även tidsbundna samt varierande rådgivningsprojekt av olika slag avsedda för att utveckla kommunen. Dessa projekt försöker man inbaka i EU-programmen.

Kommunerna har även en avgiftsbelagd specialrådgivning, närmast gäller det frågor inom företagskonsultering eller produktutveckling. Närmare upplysningar kan erhållas från den närmaste TE-centralen. Man kan även kontakta Kommunförbundet (Suomen Kuntaliitto).

### Finlands kommunförbund - Suomen Kuntaliitto

Andra Linjen 14, 00101 Helsingfors  
PB 200, 00101 Helsingfors  
tel. (09) 7711  
fax.(09) 7712291

E-mail: [förnamn.efternamn@kuntaliitto.fi](mailto:förnamn.efternamn@kuntaliitto.fi)

Internet <http://www.kuntaliitto.fi>

## 2.8 HANDELSKAMRARNA

### Allmänt

Handelskamarorganisationen är internationell. Världens första handelskammare grundades i Marseille för snart 400 år sedan alldeles i slutet av 1500-talet. I Finland började verksamheten år 1917, då Centralhandelskammaren grundades. I Finland finns det för närvarande 21 lokala handelskamrar med Centralhandelskammaren som centralorganisation.

De finska handelskamrarna har över 14 000 företag som medlemmar, allt ifrån enmansföretag till stora koncerner inom handeln, industrin och servicen. Verksamheten finansieras i huvudsak med medlemsavgifter. Medlemskapet i handelskamrarna är i Finland liksom i det övriga Norden frivilligt. En förteckning över de lokala handelskamrarna finns på organisationens Internet hemsidor.

En av handelskamrarnas viktigaste uppgifter är att befrämja utrikeshandeln. De skriver t.ex. ut dokument som behövs i utrikeshandeln. Handelskamrarna är en service- och intressebevakningsorganisation, som arbetar för utvecklingen av näringslivet och att onödiga handelshinder undanröjs. De har representanter i Bryssel och i Tallinn och samarbetar med bl.a. den internationella Handelskammaren.

Som medlem i en finländsk handelskammare kan ett företag få experthjälp i bl.a. skatte- och lagärenden. Som medlem har företagaren dessutom tillgång till ett brett kontaktnät, som täcker 150 länder och 6000 handelskammare runtom i världen.

### Utbildning av CGR- och GRM-revisorer

Centralhandelskammaren upprätthåller ett utbildnings- och auktoriseringssystem för s.k. CGR-och GRM-revisorer.

### Centralhandelskammaren - Keskuskauppakamari

Aleksanterinkatu 17, PL 1000

00101 HELSINKI

Tel (09) 69 69 69

Fax (09) 65 03 03

Internet: <http://www.keskuskauppakamari.fi>

## 2.9 STIFTELSEN FÖR FRÄMJANDET AV SMÅ- OCH MEDELSTOR INDUSTRI (SMI-stiftelsen)

### **Allmänt**

Då ett företag har vuxit så att företagarens kunskaper och tid inte räcker till för att på ett ändamålsenligt sätt leda företaget, står företagaren i behov av att anlita som samarbetspartner en för uppgiften lämpad erfaren konsult i företagsledning.

SMI-stiftelsens (Stiftelsen för främjandet av små och medelstor industri) ändamål är att förbättra verksamhetsförutsättningarna för små och medelstora företag genom att främja användandet av specialisttjänster i företagsledningen. Stiftelsen grundades år 1971. Stiftelsens verksamhet finansieras till stor del med statliga medel och bakgrundsorganisationerna är Handels- och Industriministeriet (HIM), Teollisuuden ja työnantajien Keskusliitto (TT), Liikkeenjohdon Instituutin säätiö (LIFIM), Företagarna i Finland och andra privata och offentliga organisationer.

### **SMI-stiftelsens konsultregister**

SMI-stiftelsen upprätthåller som serviceform ett konsultregister, som innehåller ca 800 inom företagsledning kompetenta konsulter kontakt- och andra uppgifter. Ur registret kan man söka enligt många olika kriterier de för uppgiften mest lämpade konsulterna.

SMI-stiftelsen utbildar bl.a. företagssanerings-, euro- och företagsledningskonsulter. Stiftelsen ordnar i aktuella ämnen seminarier.

### **Adress:**

Unionsgatan 14, 00130 HELSINGFORS

Tel. (09) 7511 7511

Fax. (09) 7511 7500

Internet: <http://www.pkt.fi>

## 2.10 EU-FOU-SEKRETARIATEN

### **EU:s forsknings- och utvecklingsprojekt**

Europa Unionen finansierar forsknings- och utvecklingsprojekt för att befrämja den europeiska industrins konkurrensförmåga. De enskilda forskningsprogrammen ingår i mångåriga ramprogram och genomförs i form av multinationella samprojekt, vilka väljs utgående från anbud.

Till dessa projekt kan arbetsgrupper från företag, högskolor, universitet, forskningsinstitut samt officiella samfund delta. För intresserade små och medelstora industri (smi)-företag, som har möjligheter att delta i dylika projekt, finns det egna stödformer.

### **EU-FoU-sekretariatet**

För att kunna följa med vad som händer på denna enorma europeiska forsknings- och utvecklingsmarknad har man redan i slutet av 1980-talet grundat ett EU-FoU-sekretariat vid Teknologiska Utvecklingscentralen. Detta sekretariat är en riksomfattande informations- och rådgivningspunkt i frågor som gäller forsknings- och utvecklingsprogrammen inom EU samt COST-forsknings-samarbetet (European Cooperation in the field of Scientific and Technical research).

Sekretariatet är i första hand en informationskälla, som snabbt förmår skaffa fram nödiga kunskaper om olika projekt i Europa och via egen publikationsverksamhet förmedla denna information vidare. Sekretariatet ger även råd om hur man skall sammanställa anbud. Sekretariatet ordnar informations-, skolnings- och diskussionstillfällen samt hjälper till att finna samarbetsvilliga partners för projekten. Sekretariatet samarbetar med kontaktbyrån i Bryssel (Finnish EU R&D Contact offices).

### **Suomen EU-T&K-sihteeristö/Teknologiska Utvecklingscentralen (TEKES)**

PB 69/ 00101 HELSINGFORS

Tel. 010 521 51

Fax 010-521 5908

Internet: <http://www.tekes.fi/EU>

## 2.11 DESIGN FORUM

### **Design Forum**

Design Forum i Helsingfors är den finländska formgivningens utvecklingscenter. Det finns även motsvarande centra i Jyväskylä och Uleåborg (Design Forum Jyväskylä och Design Forum Oulu). Design Forum har regionala designombudsmän, som tillsammans med industriföretagen på uppdrag utarbetar s.k. design/formgivningsprogram. Man försöker göra den finska designen, designerna och produkterna kända genom att ordna olika sorters utställningar samt seminarie- och föreläsningstillfällen. Design Forum erbjuder tillsammans med Handels- och Industriministeriet en s.k. formgivningsanalys (på finska muotoiluanalyysi).

### **och dess syfte**

Design Forums uppgift är att:

- befrämja den högklassiga formgivningen av konstindustriella och industriella produkter
- fungera som databank och servicecenter för formgivning och produktutformning
- skapa kontakter mellan designers/formgivare och de som behöver designtjänster.

### **Design Forum Finland**

Skillnadsgatan 15-17A  
00130 HELSINGFORS  
tel. (09) 6220 810  
Fax (09) 629 489

Internet: <http://www.designforum.fi>

E-mail: [info@designforum.fi](mailto:info@designforum.fi)

## 2.12 STATISTIKCENTRALEN

### Allmänt

Statistikcentralens uppgift är att hjälpa medborgarna att bilda sig en tillförlitlig uppfattning om samhället, främja beslutsfattandet inom den offentliga förvaltningen och företagen, skapa förutsättningar för samhällsforskning och leda hela den offentliga sektorns statistikbearbetning. Statistiken grundar sig på datamaterial av möjligast hög kvalitet, på personalens mångsidiga sakkunskap och i synnerhet på opartiskhet, oavhängighet och objektivitet.

Majoriteten av Statistikcentralens kunder använder statistiken för forskning, uppföljning och planering. En del av kunderna använder sig av statistiken för att kunna fatta rätta beslut.

Regionala byråer finns i Åbo, Tammerfors, St. Mickels, Seinäjoki och Uleåborg.

### Statistikcentralen består av följande enheter:

- Individstatistik-enheten sammanställer statistik om befolkningen, arbetet, skolningen, bygg- och bostadsbeståndet samt om rättsväsendet och valen.
- Välfärdsstatistik-enheten sammanställer statistik om arbetslivet, konsumtionen och inkomstförhållandena, om boendet och omgivningen (miljö), kulturen och kommunikationen. Enheten utför även intervju-undersökningar.
- Priser och löner-enheten sammanställer olika index-serier och statistik över priser, löner, kostnader och strejker.
- Företagsstatistik-enheten sammanställer statistik över industriproduktionen, byggverksamheten, handeln, trafiken och turismen/resandet samt om vetenskapen och teknologin.
- Ekonomistatistik-enheten sammanställer statistik om nationalekonomin och dess strukturer, om konjunkturerna, finansieringsmarknaden, den offentliga ekonomin och om miljöhus hållningen.
- Informationstjänst-enheten består av de regionala byråerna, företagsregistret, statistikdatabankerna (tilastotietokannat) och statistikbiblioteket.

### Statistikbiblioteket

Statistikbiblioteket är en servicecentral för finsk och utländsk statistik. Där finner man bl.a. statistikpublikationer och databaser samt statistikproduktionens primärmaterial. En kursverksamhet bedrivs för att kunderna lättare kunde använda sig av bibliotekets tjänster. Via biblioteket har kunderna tillgång till ett världsomfattande nät av statistikbyråer. Biblioteket ger råd, erbjuder informationstjänster, lånar ut publikationer och CD-ROM-produkter. Vid behov förmedlar biblioteket via sitt nät även fjärrlån. Biblioteket säljer Statistikcentralens publikationer.

### Informationstjänster

Informationstjänsterna (främst för massmedierna), telefonrådgivningen samt läsesal och långivningen är avgiftsfria, emedan användningen av publikationer och databaser



(sammanlagt ca 450 publikationer eller disketter per år), specialutredningar och gallupundersökningar, konsult- och metodtjänsterna, kundutbildningen och användningen av företagsregistret är exempel på avgiftsbelagda tjänster.

**STATISTIKCENTRALEN**

Työpajakatu 13 B

HELSINGFORS

00022 TILASTOKESKUS

Tel: (09) 17341

Fax: (09) 17342750

Internet: <http://www.stat.fi>

E-mail: [Förnamn.släktnamn@stat.fi](mailto:Förnamn.släktnamn@stat.fi)

## 2.13 FINLANDS STANDARDISERINGSFÖRBUND

### Allmänt

Standardiseringen skapar gemensamma spelregler i avsikt att underlätta konsumenternas, företagens och myndigheternas dagliga verksamhet. Utan standarder vore flera produkter och tjänster dyrare. Med standarder har man t.ex. kunnat besluta om kvaliteten samt måtten för allehanda förnödenheter i den industriella produktionen med lägre produktions- och konsumentkostnader som följd.

### Finlands Standardiseringsförbund (SFS)

Finlands centralorganisation i standardiseringsfrågor är Finlands Standardiserings-förbund (SFS). Förbundet, som är en oberoende non profit förening, arbetar intimt med näringslivsorganisationerna, industrin, forskningsinstituten, arbetsmarknads-organisationerna samt med statliga och kommunala myndigheter. Finlands medlemskap i EU samt strävan att minska handelns tekniska hinder har ökat standardiseringens och certifieringens betydelse.

Syftet med förbundets verksamhet är att skapa samt upprätthålla i Finland en sådan samling standarder, som motsvarar landets behov och innehåller de nationella standarder, som internationella och europeiska överenskommelser kräver.

För att nå denna målsättning leder och koordinerar SFS det nationella standardiseringsarbetet samt godkänner de nationella och de europeiska standarderna. Tyngdpunkten i förbundets verksamhet har med EU-medlemskapet förflyttats mot den europeiska standardiseringen. Därför upprätthåller förbundet ett nära samarbete med det Europeiska standardiseringsförbundet CEN, som bedriver inom EU en omfattande standardisering. En övervägande del av de i Finland stadfästa och publicerade standarderna är europeiska standarder. Av standarderna utgör nationella SFS-standarder endast en liten bråkdel. SFS meddelar endast i tidningar om stadfästningen av en ny standard utan att publicera själva standarden.

SFS säljer nationella och internationella standarder, myndighetsbestämmelser samt andra publikationer. SFS representerar Finland i de internationella och europeiska organisationerna samt fungerar som förbindelselänk till utländska standardiseringsförbund. SFS har ett bibliotek, dit allt som berör standardiseringsbranschen har samlats. Allmänheten har fritt inträde till biblioteket. I samband med biblioteket finns även en informationstjänst, som på uppdrag skaffar fram befintlig data om utländska och inhemska standarder och tekniska bestämmelser samt utför uppföljningsuppdrag. Man har även möjlighet att på egen hand utföra datasökningar.

SFS-standarderna är frivilliga dokument som utarbetas av tekniska kommittéer eller fackorgan. SFS-standarderna utges på finska.

Metoden "Hänvisning till standard" tillämpas av olika myndigheter. Det finns över 600 SFS-standarder, vilka åberopas av myndigheter.

De viktigaste standardiseringsområdena i Finland är mekanisk och elektroteknisk industri, byggnadsindustri samt telekommunikation.

### Europeiska Unionens eco-märkningssystem

SFS administrerar EUs eco-märkningssystem i Finland. Avsikten med systemet är att främja

utveckling, tillverkning, marknadsföring och användning av produkter som belastar miljön mindre. Ytterligare svenskspråkig information av europeisk miljömärkning

### **Certifiering av kvalitetssystem**

SFS administrerar certifiering av företagens kvalitetssystem i enlighet med standardserien SFS-ISO 9000. Kvalitetssystemcertifikat beviljas till ansökande när företagets kvalitetssystem har bedömts uppfylla kraven i standarderna SFS-ISO 9001, SFS-ISO 9002 eller SFS-ISO 9003 och när företaget förbundit sig att följa de regler som fastställts för dess kvalitetssystem.

### **Certifierat miljösystem**

SFS certifierar miljöstyrningssystem (environmental management systems) på basen av den internationella standarden ISO 14001.

### **Finlands Standardiseringsförbundet SFS**

Magistratsporten 2  
00240 HELSINGFORS  
Tel. (09) 149 9331  
Fax. (09) 146 4925

Internet <http://www.sfs.fi>

E-mail: [förnamn.släktnamn@sfs.fi](mailto:förnamn.släktnamn@sfs.fi)

### 3. FINANSIERING AV PRODUKTUTVECK- LINGSPROJEKT

- 3.1 UPPFINNINGSSSTIFTELSEN
- 3.2 HANDELS- OCH INDUSTRIMINISTERIET (HIM)  
SAMT DESS FÖRETAGSTJÄNST
- 3.3 TEKNOLOGISKA UTVECKLINGSCENTRALEN  
(TEKES)
- 3.4 JUBILEUMSFONDEN FÖR FINLANDS  
SJÄLVSTÄNDIGHET (SITRA)
- 3.5 FINNVERA ABp
- 3.6 RISKFINANSIERINGSBOLAG
- 3.7 TE-CENTRALERNA

## 3.1 UPPFINNINGSSSTIFTELSEN

### Allmänt

Uppfinningsstiftelsen (Keksintösäätiö) grundades år 1971 av Finska Kulturfonden och Stiftelsen för teknikens främjande. Syftet med stiftelsen är att fungera som en rådgivande länk mellan uppfinnare/innovatörer och tillverkande företag så väl nationellt som internationellt. Uppfinningsstiftelsen har resurser att medverka vid alla stadier från idé till produkt. Stiftelsen kan hjälpa till vid patentansökan, ge specialisthjälp vid utvärdering av uppfinningen och ge råd om produktutveckling samt bygga prototyper. De medel som stiftelsen disponerar över kommer i huvudsak från handels- och industriministeriet och i form av avkastning från framgångsrika projekt, som stiftelsen har varit med om att utveckla.

Verksamheten är förlagd till teknologiecentret Innopoli i Otnäs i Esbo. På stiftelsen kan uppfinnare och innovatörer få råd av projektingenjörer och juridisk hjälp. Dessutom har stiftelsen ett nätverk bestående av innovations- och uppfinningsombudsmän inom olika högskolor, universitet, yrkeshögskolor och TE-centraler runtom i landet. En förteckning över dessa finns på stiftelsens Internet hemsidor.

Som organisation arbetar stiftelsen aktivt med rådgivning, utvärdering, finansiering, utveckling och marknadsföring av de över 2300 (1999) förslag till uppfinningar som årligen kommer in till stiftelsen. 1999 behandlade stiftelsen över 800 (1999) finansieringsansökningar. Av dessa beviljades närmare 300 (1999) projekt finansiering, av vilka en del för nya uppfinningsprojekt och en del som fortsättningsfinansiering. Vid utvärdering av projekten fäster man uppmärksamhet vid bl.a. marknadsbehovet, innovationsvärdet och patenteringsmöjligheterna. Stiftelsen ger årligen cirka 10.000 (1999) tekniska och ekonomiska råd. Av de projekt man finansierar kommer ungefär en femtedel fram till kommersialisering, en del i uppfinnarens egen regi och en del i form av licensförsäljning. Budgeten för 1999 var 29 milj. mk.

### Ekonomiska stödformer

Uppfinningsstiftelsen kan bevilja utvecklingsstöd, bidrag eller lån i olika utvecklingskedan av en uppfinning. Finansieringens storlek ligger mellan 10 000 mk och 500 000 mk per uppfinning. Finansiering beviljas utgående från en till stiftelsen riktad skriftlig ansökan bifogad med nödig tilläggsinformation.

Med utvecklingsstödet bekostas närmast den första och mest riskfyllda utvecklingen av en uppfinning. Stödet är villkorligt och betalas tillbaka till stiftelsen beroende på uppfinningens framgång. Uppfinningen kan utnyttjas antingen i det egna företaget eller överlämnas till ett utomstående företag via ett licensavtal. Återbetalningen sker i båda fallen enligt vissa procentsatser beräknat på produktens omsättning eller royalty. Ingen ränta upp bärs på kapitalet. Avtalet mellan uppfinnaren och stiftelsen kan pågå oavbrutet i max. 15 år.

Stiftelsen kan även bevilja bidrag utan återbetalningsplikt. En dylik finansiering är avsedd för uppfinningar i idé- och utprovningssfasen. Bidrag kan även beviljas för tester och marknadsföring.

Om uppfinnaren vill starta eget för att själv kommersialisera uppfinningen kan Uppfinningsstiftelsen bevilja det nygrundade företaget ett räntestödslån, som får användas

som driftskapital. Lånet beviljas endast om företaget inte ur andra finansieringskällor har kunnat låna nödigt driftskapital.

### **Uppfinningsbörsen**

Stiftelsen upprätthåller även en marknadsplats, en sk. uppfinningsbörs (Keksintöpörssi) för nya produkt- och affärsidéer. Företagen kan således från denna börs enkelt köpa en långt testad affärsidé via licensavtal.

### **Publikationer**

Uppfinningsstiftelsen har på finska gett ut bl.a. följande publikationer:

- *Patentinhakuopas*
- *Lisensointiopas*
- *Keksintöpörssi-rahoitettuja tuote- ja liikeideoita kaupallistettavaksi*

### **Keksintösäätiö**

Teknikvägen 12 (Innopoli)

02150 ESBO

Tel: (09) 5024320

Fax: (09) 50243210

Internet: <http://www.keksintosaatio.fi>

E-mail: [keksintosaatio@keksintosaatio.fi](mailto:keksintosaatio@keksintosaatio.fi)

## 3.2 HANDELS- OCH INDUSTRIMINISTERIET (HIM) SAMT DESS FÖRETAGSTJÄNST

### Allmänt

De små och medelstora företagen är av central betydelse för vår samhällsekonomi. För att sysselsättningen skall kunna öka och ekonomin fås i balans, behövs åtgärder genom vilka sm-företagen blir flera till antalet och deras verksamhet breddas. Med åtgärder som syftar till att finansiera små och medelstora företags verksamhet eftersträvas ökad sysselsättning i regionerna, mångsidigare näringsstruktur och utvecklande av näringarna samt bättre generella verksamhetsramar för sm-företagen.

Företagsstöd inriktas främst på sådana sm-företag som utövar produktionsverksamhet och sådana som direkt betjänar dessa. Med stödet finansieras investeringar, utvecklings- och internationaliseringsprojekt samt i ökande grad projekt som förbättrar företagets verksamhetsbetingelser. Näringsverksamheten i regionen främjas dessutom med transportstöd, risklån, räntestöd och riskplacering.

Handels- och industriministeriets företagsstöd beviljas huvudsakligen av företagsavdelningarna vid de regionala arbets- och näringscentralerna (TE-centralerna). I stöden kan också ingå medfinansiering från EU.

HIM kan bevilja följande stöd för investeringar och driftskapital:

- Investeringsstöd
- Småföretagsstöd
- Utvecklingsstöd
- [Internationaliseringsstöd](#)
- Transportstöd
- Energistöd
- Teknologifinansiering
- Företagsgarantier
- Internationaliseringstjänster
- Verksamhetsmiljöstöd
- Stöd till livsmedelsindustrin
- Stöd till branchvis exportfrämjande

### **Handels- och industriministeriet**

Alexandersgatan 4, PB 32  
00023 Statsrådet  
Tel. (09) 1601  
Fax (09) 160 3666

Internet: <http://www.vn.fi/ktm>

### 3.3 TEKNOLOGISKA UTVECKLINGSCENTRALEN (TEKES)

#### Allmänt

Teknologiska utvecklingscentralen (Tekes) har som uppgift att i Finland befrämja framtagning av internationellt konkurrenskraftiga produkter och produktionsmetoder. Tekes finansiering skapar innovationer och business.

År 2000 har Tekes till sin disposition 2,3 miljarder mark som användes till bidrag och lån för teknologiska utvecklingsprojekt. Av finansieringsbesluten avser merparten FoU-projekt inom företag och resten forskningsprojekt vid högskolor och forskningsinstitut.

Tekes betjänar sina kunder i innovationskedjans alla faser, vilket förutsätter ett nära samarbete med övriga aktörer i innovationsmiljön. För att stärka marknadstänkandet inom produktutvecklingen har Tekes nyligen inlett ett nära samarbete med bl.a. Finnvera och Finpro.

#### **TEKES verksamhet omfattar alla områden av teknologi:**

Telekommunikation och elektronik

Informationsteknologi

Bioteknologi

Kemisk teknologi

Produktionsteknologi och logistik

Produktteknologi och materialtillämpningar

Byggnads- och träproduktteknologi

Energi- och miljöteknologi

#### **Teknologiprogram**

Tekes koordinerar och finansierar nationella teknologiprogram och tillämpad teknisk forskning vid forskningsinstitut och högskolor. Således kommer den enskilda uppfinnaren/innovatören/ensamföretagaren med i dylika program endast via institut, högskolor och företag.

Tekes beviljar företag produktutvecklingsbidrag- och lån för utveckling av ny teknologi. Bidraget uppgår till högst 50 % och lånet till högst 60 % av de godtagbara kostnaderna för ett utvecklingsprojekt. Små och medelstora industriföretag kan beviljas stöd som är 10 procentenheter större än ovannämnda. Det krävs ingen säkerhet för lånet. Om produktutvecklingen inte leder till någon ekonomisk framgång kan Tekes besluta att lånet inte behöver återbetalas.

En ny finansieringsform är kapitallån för forskning och utveckling (FoU-kapitallån). Dylika lån är främst avsedda för nystartade respektive växande små och medelstora industriföretag som satsar på teknologi. Det är ett produktutvecklingslån på kapitalvillkor. Det finns ingen strikt gräns för företagets storlek, men företaget bör vara av sådan storlek, att lånets karaktär av eget kapital har betydelse för företagets soliditet. Det nya lånet skall således stärka företagets eget kapital och öka kapitalplacernas intresse för företaget. Lånet beviljas utan säkerhet. FoU-lånets karaktär av eget kapital innebär att amorteringen och räntebetalningen är bundna till företagets ekonomiska situation.



### **Industrisekreterarna**

Tekes industrisekreterare är stationerade i sammanlagt nio städer i Europa, samt i Nordamerika, Japan och Kina. Industrisekreterarna har som sin uppgift att till finska företag och forskningsorganisationer förmedla aktuell information från dessa världsdelar om t.ex. utvecklingstrenderna inom en viss bransch. Industrisekreterarna hjälper även företagen att finna nya produkter och produktionsmetoder. Även förmedling av lämpliga samarbetspartner ingår i industrisekreterarnas arbetsuppgifter.

### **Publikationer**

Tekes utger tidningen *Tekniikan näköalat*, som utkommer 4 gånger om året, samt b.a. *Teknonytt*, som informerar om aktuella projekt och finansiering.

### **Rådgivning**

Tekes har sin rådgivning på de sk. företagsinfoställena dvs. TE-centralerna, se 3.7.

### **Adress**

Kyllikinportti 2  
PL 69, 00101 Helsingfors  
Tel 0105 2151  
Fax (09) 694 9196

Internet: [www.tekes.fi](http://www.tekes.fi)

E-mail: [tekes@tekes.fi](mailto:tekes@tekes.fi)

## 3.4 JUBILEUMSFONDEN FÖR FINLANDS SJÄLVSTÄNDIGHET (SITRA)

### **Allmänt**

Jubileumsfonden för Finlands självständighet, på finska Suomen itsenäisyyden juhlarahasto (SITRA) är en självständig offentligrättslig fond, vars föregångare Fonden för Finlands självständighets jubileumsår 1967 grundades nämnda år. Enligt lagen om SITRA består fondens förvaltningsråd av bankfullmäktige tillsatta av riksdagen. Grundkapitalet är till största delen placerat på masskuldebrevs- och aktiemarknaden.

Fondens viktigaste verksamhetssektorer är företagsfinansiering, fondplacering, förmedling av teknik samt forskning och utbildning. SITRA har från att tidigare varit en fond som beviljat innovativa företag bidrag och lån, omvandlats till en aktiv kapitalfinansiär och kommersialiserare av ny teknologi.

### **Företagsfinansiering**

Enligt sin strategiska inriktning har Sitra i sin finansiering prioriterat begynnande företagsverksamhet och konsekvent utgått från principen att offentlig finansiering skall inriktas på verksamhet som ännu inte är stark nog att hävda sig på marknaden.

SITRAs företagsfinansiering är därför speciellt inriktad på finansiering av nystartade och växande teknologiföretag. Finansieringen av deras verksamhet sker så, att fonden går in i företaget som kapitalplacerare genom att teckna aktier (10-40 %) i bolaget. En typisk placering är 0,5 - 5 mmk Placeringen kräver, att företaget har en klar affärsidé, yrkeskunnig ledning, konkurrensdugliga produkter och goda förutsättningar till en framgångsrik verksamhet på de internationella marknaderna.

Med seedfinansieringen strävar fonden att hjälpa forskningsintensiva nystartade företag att vidare utvecklas. Fonden kan bevilja seedfinansiering antingen direkt eller via sina samarbetsorganisationer. Sitra är till exempel aktionär i Spinnoseed Oy, Esbo som kanaliserar finansiering till nystartade teknologiföretag och hjälper dessa i början av verksamheten.

### **Kommersialisering av teknologi**

SITRA har ansett det viktigt att medverka till uppkomsten och utvecklingen av en finländsk innovationskedja och trygga kedjans verksamhet. Sitra går t.ex. in för att utveckla licensförfarandet hand i hand med företagsfinansieringen. Instrumenten i företagsfinansieringen utgörs av seedfinansiering, investeringar i riskkapital och allt oftare även matching-tjänster inriktade främst på privatinvesterare.

Verksamheten har i första hand varit inriktad på att utveckla verksamheten av ett inhemskt nät som består av fem teknikförmedlingsbolag som har specialiserat sig på kommersialisering och licensiering av nya teknologier. SITRA är en betydande delägare i bolagen, som verkar på fem högskoleorter. Fonden samarbetar även direkt med högskolor och forskningsanstalter.

### **Innovativa projekt**

Ett av de nya projekten som direkt berör innovationsområdet är att man beslutat finansiera en undersökning med 10-15 milj. mk som undersöker hur innovationer uppstår.

## **Forskning och utbildning**

Forskningen har under de senaste åren tilldelats avsevärt mera resurser och finansiering än tidigare.

## **Jubileumsfonden för Finlands självständighet (SITRA)**

Nylandsgatan 16 B

PB 329

00121 HELSINGFORS

tel. (09) 618 991

fax. (09) 645 072

Internet: [www.sitra.fi](http://www.sitra.fi)

E-mail: [sitra@sitra.fi](mailto:sitra@sitra.fi)

### 3.5 FINNVERA ABp

#### **Allmänt om Finnvera**

Finnvera Abp (tidigare Kera Ab) är ett statsägt specialfinansieringsbolag som genom att erbjuda finansieringstjänster utvecklar finländska företags verksamheter i hemlandet samt främjar export och företagets internationalisering.

Finnveras organisation består idag av fyra business- och 5 lokalenheter runt om i landet. En förteckning över Finnveras regionkontor finns på organisationens Internet hemsidor.

*Småföretagsenheten* beviljar utvecklings- och riskfinansieringstjänster till nystartade företag och företag med en mindre personal än 10 anställda.

*Smi- företagsenheten* beviljar utvecklings- och riskfinansieringstjänster till företag med 10-249 anställda.

*Projektfinansieringsenhetens* tjänster riktas till företag med 250-499 anställda och kommuner och kommunbundna företag och sammanslutningar.

*Storföretagsenhetens* tjänster är riktade till storföretag och övriga exportföretag. Finnvera beviljar för internationalisering och exportaffärer krediter för finansiering och kreditförluster.

Finnvera fungerar även inom Europeiska unionen som förmedlare av Joint Venture Programme Phare Tacis- och Joint European Ventures Initiative- och EIP-finansiering.

Finnvera fungerar på finansieringsmarknaden som en kompletterande riskfinansiär i intimt samarbete med bankerna och övriga finansiärer. Finansieringsbesluten baserar sig på företagsundersökningar, i vilka man utvärerar företagets nuvarande situation, ställning på marknaden, branschens utvecklingsmöjligheter och företagets framtidsplaner. Vid bedömning av exportaffärer baserar sig bedömningen på exportprojektets risker.

Företagens start- och utvecklingsprojekt studeras alltid med hjälp av en företagsundersökning eller anna utredning om företagets ställning och det projekt som företaget söker finansiering för. Uppgifterna som fås genom företagsundersökningen ett även ett värdefullt hjälpmedel för företagaren vid bedömningen av företagets verksamhet och möjligheter till framgång. Finnveras företagsforskare har en gedigen erfarenhet av analytiska undersökningar, finländsk företagsverksamhet och olika branschområden samt en djup sakkunskap om riskfinansiering och riskhantering.

Största delen av Finnveras ca. 22.000 kundföretag är småföretag, vilka befinner sig i initialskedet av en internationalisering. Av de närmare 17.000 småföretagen är ca. hälften enmansföretag.

#### **Lån och garantier**

Finnvera beviljar idag följande typer av lån:

Minilån

Etableringslån

Utvecklingslån

Miljölån

Kvinnolån

Garanti för miljöskydd  
Garanti för fartygsbranschen  
Garanti för småföretag  
Garanti för inhemska leveranser  
Investerings- och driftskapitallån  
Exportgarantier

### **Finnveras verksamhet inom utbildning och information**

Finnveras verksamhet för att utveckla företagen omfattar inte bara finansiering av deras utvecklingsprojekt utan också planering av deras verksamhetsprogram och publicering av olika slag av s.k. arbetsböcker. Dessutom bistår Finnvera företagens nyckelpersoner med rådgivning och experthjälp vid finansieringsförhandlingar.

Finnveras arbetsböcker används i närmare 20 000 finländska företag. Arbetsböckerna är praktiskt upplagda och fungerar som faktiska hjälpmedel i varje fas av företagets utvecklingsprocess.

### **Finnvera Abp**

Växel (inom hela landet) 0204 6011

Huvudkontor Helsingfors  
Bergmansgatan 1  
PB 1010  
00101 Helsingfors  
fax 0204 60 7220

Huvudkontor Kuopio  
Haapaniemenkatu 40  
PB 1127  
70111 Kuopio  
fax 0204 60 3240

Internet: [www.finnvera.fi](http://www.finnvera.fi)

E-post: [fornamn.efternamn@finnvera.fi](mailto:fornamn.efternamn@finnvera.fi)

## 3.6 RISKFINANSIERINGSBOLAG

### **Riskfinansieringsbolag**

Med riskfinansierings- eller venture capital bolag avses sådana bolag, som placerar kapital i minoritetsposter i nystartade och i fungerande företag. Riskfinansieringsbolag deltar ofta i företagets administration och utveckling. Riskkapitalbolagen investerar i expanderande, innovativa små och medelstora industri- och teknologiföretag. Utöver statliga riskfinansieringsbolag har det i Finland under 1990-talet bildats ett nätverk av regionala riskkapitalbolag

### **Suomen pääomasijoitusyhdistys ry**

Föreningen som bildades 1990 har idag 35 medlemmar och 39 extra medlemmar. En förteckning över föreningens medlemmar finns på föreningens Internet hemsidor. Föreningens målsättning är att befrämja kapitalinvesteringens förutsättningar i Finland genom information, skolning och forskningsverksamhet. Föreningen står även till tjänst med rekommendationer och verksamhetsmodeller. Föreningen är medlem i den av European Private Equity & Venture Capital Association (EVCA) grundade National Associations Committee.

### **Suomen pääomasijoitusyhdistys ry**

Nylandsgatan 16 B  
00120 Helsingfors  
Tel. (09) 618 991  
Fax: (09) 645 072

Internet: [www.fvca.fi](http://www.fvca.fi)

## 3.7 TE-CENTRALERNA

### Allmänt

Handels och industriministeriet, jord- och skogsbruksministeriet och arbetsministeriet har samlat sina regionala resurser genom att grunda Arbetskrafts- och näringscentraler (TE-centraler). Dessa TE-centraler är kundserviceställe, som främjar små och medelstora företags verksamhet. Det finns redan runt om i landet 15 fungerande TE-centraler, där bl.a. HIM-Företagstjänst, Tekes inhemska enhet, Finnvera och Finpro ställer upp med rådgivning och finansieringstjänster.

TE-centralernas fundamentala uppgift är att leda kunderna rakaste vägen till den information de behöver. De informerar och vägleder företag om hur de bäst utnyttjar det regionala och riksomfattande nätet av företagstjänster. En sm-företagare eller en person får den information och råd angående grundande, utveckling, utbildning, olika finansieringsformer, risker, garantier och export, som han behöver. Centralerna har också en viktig roll som beviljare av EU-finansiering och tack vare arbetskrafts- och näringscentralerna kan EU-samarbetet på den regionala nivån nu göras ännu smidigare.

### TE-centralen-Företagsinfo

Om en innovativ person beslutat starta ett eget företag är det mödan värt att kontakta närmaste HIMs företagstjänst, som finns i TE-centralens lokalteter. Där får man råd i alla praktiska angelägenheter och dessutom information om utbildning som planerats speciellt för nya företagare.

### TE-centralernas uppgifter

- ge stöd och råd till små och medelstora företag under olika faser av deras verksamhet
- främja företagens teknologiska utveckling samt bistå företagen i frågor som gäller export och internationalisering
- verkställa den regionala arbetskraftspolitiken
- svara för planeringen och organisering av den arbetskraftspolitiska vuxenutbildningen
- främja lantbruket och landsbygdsnäringarna
- utveckla fiskeriet
- delta i och påverka utvecklingen av sin egen region

För närmare uppgifter, se TE centralernas Internet hemsidor <http://www.te-keskus.fi>

## 4. INDUSTRIELLA SKYDDSFORMER

- 4.1 ALLMÄNT OM IMMATERIELLA SKYDDSFORMER
- 4.2 PATENT
- 4.3 NYTTIGHETSMODELL
- 4.4 MÖNSTERSKYDD
- 4.5 VARUMÄRKE
- 4.6 HANDELSREGISTRET
- 4.7 LAGAR



## 4.1 ALLMÄNT OM IMMATERIELLA SKYDDSFORMER

De immateriella skyddsformerna eller det industriella rättskyddet utgör en viktig del av företagsverksamheten. Det skyddar de resultat som kreativiteten, uppfinningsrikedomen och kunnandet lett fram till. I Finland erkända former av immateriella skydd eller industriellt rättskydd är bl.a. patent, nyttighetsmodell, mönsterrätt, kretsmönster för integrerade kretsar, varumärke och firma.

Den viktigaste skyddsformen är patentskyddet. En patenterbar uppfinning definieras som en fungerande lösning på ett tekniskt problem. Med patent skyddas en uppfinning som är ny och väsentligen skiljer sig från det som är känt från tidigare. En uppfinning kan vara en ny produkt, en anordning, ett förfarande eller ett användningssätt.

Nyttighetsmodell, s.k. "småpatent" skyddar bra i synnerhet små uppfinningar. Med nyttighetsmodell kan man i dag skydda produkter eller anordningar men inte förfaranden. På samma uppfinning kan man få både patent och nyttighetsmodell, och det kan löna sig att lämna in en ansökan om vardera samtidigt. Nyttighetsmodellskydd kan erhållas snabbare och billigare än patentskydd.

Mönsterrätt skyddar ny design, d.v.s. förebilden för en varas utseende eller för ett ornament. Mönsterrätten skyddar således enbart en varas utseende, medan patent och nyttighetsmodell skyddar industriellt exploaterbara idéer.

I närings- eller yrkesverksamheten särskiljs varor eller tjänster ifrån varandra med varumärken, som man kan erhålla ensamrätt till. Ett varumärke kan vara vilket grafiskt återgivbart tecken som helst, i synnerhet ordmärken med ett eller flera ord, ett slagord, ett bokstavsmärke eller en kombination av bokstav och siffra.

## 4.2 PATENT

### Allmänt

Det har visat sig nödvändigt att via lagstiftning göra det möjligt för envar att skydda ensamrätten till sin uppfinning både nationellt och internationellt. Den viktigaste skyddsformen är patentskyddet. En patenterbar uppfinning definieras som en fungerande lösning på ett tekniskt problem. Med patent skyddas en uppfinning som är ny och väsentligen skiljer sig från det som är känt från tidigare. En uppfinning kan vara en ny produkt, en anordning, ett förfarande eller ett användningssätt. Patentet ger sin innehavare en tidsmässigt och territoriellt definierad rätt att förbjuda andra att yrkesmässigt utnyttja uppfinningen. Patentets skyddstid är maximalt tjugo år från ansökningdagen. I Finland är Patent- och registerstyrelsen (PRS) den myndighet som efter ansökan meddelar patent, d.v.s. beviljar ensamrätten till uppfinningen.

Att söka patent är från företagets eller uppfinnarens synvinkel en investering som har sina risker på samma sätt som alla andra investeringar. Patent kan sökas av uppfinnaren själv eller av den till vilken han överlåtit sin rätt. Patentet gäller endast territoriellt, d.v.s. i de länder där patentet efter ansökan har meddelats. Sökanden får inte offentliggöra sin uppfinning innan han sökt patent, ty en uppfinning som på ett eller annat sätt blivit offentlig har mist sin nyhet och är därför inte mera patenterbar. Man kan inte patentera t.ex. vetenskapliga teorier, matematiska metoder, konstnärliga skapelser eller datorprogram. Dessa får skydd via upphovsrättslagen eller mönsterättslagen. För att hålla patentet i kraft måste man varje år betala en årsavgift. Gör man inte det är inte patentet längre i kraft.

Det finns en speciell lagstiftningen med regler för arbetstagaruppfinningar. Om t.ex. en arbetstagar gör en uppfinning inom arbetsgivarens verksamhetsområde är uppfinnaren skyldig att ofördröjligen anmäla och skriftligen beskriva för arbetsgivaren sin uppfinning. Därefter har uppfinnaren rätt att söka patent på sin uppfinning. Om arbetsgivaren inte inom fyra månader från uppfinningsanmälan skriftligen meddelar sitt intresse för uppfinningen, förfaller hans rätt därtill. Förvärvar arbetsgivaren helt eller delvis rätten till uppfinningen är arbetstagararen berättigad till skälig ersättning för uppfinningen.

Sökanden har från och med ansökans inlämningsdag företrädesrätt eller s.k. prioritet till patentering såväl i hemlandet som utomlands. Prioriteten gäller ett år. En ansökan som lämnas in inom detta prioritetsår behandlas som om den hade ingivits samtidigt med den ursprungliga ansökan. Söker man patent utomlands skall man m.a.o. göra det inom 1 år efter det ansökan inlämnats.

### Förgranskning av uppfinningens patenterbarhet

Ofta lönar det sig för sökanden att försäkra sig på förhand om sin uppfinnings nyhet. På så sätt undviks onödiga kostnader och besvär. Om den egna uppfinningen visar sig bevisligen vara känd genom en inhemsk eller utländsk patentpublikation, bok eller tidskrift, utgör detta definitivt ett hinder för patentering av uppfinningen. Förgranskningen utförs genom att bekanta sig med patentpublikationerna, som står till allmänhetens förfogande i PRSs läsesal. Patentskrifterna är indelade enligt ett internationellt patentklassningssystem som omfattar alla områden av industriell verksamhet. För att kunna utföra en förgranskning måste man veta vilken patentklass uppfinningen kan tänkas höra till. Man kan sedan på egen hand utföra en förgranskning, men man kan även anlita någon patentbyrå eller PRSs egna informationsingenjörer för att utföra denna förgranskning. En sådan nyhetsgranskning brukar kosta 1000-2000 mark. Patentbyråernas personal liksom informationsingenjörerna på PRS har tystnadsplikt. Ifall förgranskningen utförs av PRSs patentingenjörer består

granskningsresultatet av en lista över de publikationer med vilka uppfinningen skall jämföras, då dess nyhet och patenterbarhet bedöms. PRS tar inte ställning till uppfinningens patenterbarhet, utan man måste själv avgöra om det lönar sig att verkligen fortsätta med att söka patent på uppfinningen. Där kan ett samarbete med sakkunnig person t.ex. en patentombud från någon patentbyrå vara till hjälp.

Vid nyhetsgranskningen lönar det sig att utnyttja det europeiska patentverkets olika register. Europeiska patentverket samlar nämligen uppgifter om patentansökningar från patentverken i 56 länder. Uppgifterna matas in i olika register, som täcker tidsperioden från 1973 till dags dato. På beställning utför informationsingenjörerna eller patentombuden på PRS olika utredningar med hjälp av dessa register.

### **Hur man söker patent**

Patent söks hos PRS på en patentansökningsblankett som erhålls av PRS. Patentlagen, -förordningen och -bestämmelserna reglerar, hur en patentansökan formellt skall utformas. På blanketten finns skriftliga anvisningar. Till den ifyllda blanketten skall bifogas beskrivningen av uppfinningen, en eventuell ritning, ett eller flera patentkrav och sammandraget. Sökanden som har sin hemvist i Finland kan avfatta ansökan med bilagor på finska eller svenska.

Sökanden kan begära av PRS inom tre månader från ansökans ingivningsdag att hans ansökan underkastas nyhetsgranskning av internationellt slag (International Type Search, ITS). Granskningen utförs då mot extra betalning antingen av det svenska eller det europeiska patentverket, som båda innehar ett något större nyhetsgranskningsmaterial än PRS.

Beskrivningen i ansökan skall vara så tydlig, att en fackman förstår hur uppfinningen är uppbyggd och funktionerar. Uppfinningen skall ges en kort och saklig benämning. I början av beskrivningen skall uppfinningens användningsområde anges. Sökanden bör också redogöra för teknikens ståndpunkt, d.v.s. för sökanden kända näraliggande tekniska lösningar på problemet, som uppfinningen avhjälp. I regel anger man också de problem som användning av känd teknik innebär.

Ritningen är ett komplement till beskrivningen och skall visa alla detaljer som är nödvändiga för förståelsen av uppfinningen. Ritningen får inte innehålla förklarande text, ej heller mått. Ritningen (A 4) får varken rullas eller vikas.

Patentkraven utgör den del av ansökan som innehåller de exakta uppgifterna om det som ensamrätt söks för. Fast patent kan sökas för endast en uppfinning per ansökan, kan ansökan dock innehålla flera -både självständiga och osjälvständiga- krav. Patentkravet skall innefatta en ingress och en kännetecknande del. I ingressen anges det som är känt i uppfinningen och i den kännetecknande delen anges det nya och säregna i uppfinningen.

Sammandraget är en sammanfattning av uppfinningen innehållande högst 150 ord och skall ange både grundprincipen för uppfinningen och det tekniska problemet som uppfinningen löser. Om ansökan innehåller en ritning skall en utvald teckning publiceras samtidigt med sammandraget. Efter 18 månader blir patentansökan offentlig och PRS publicerar sammandraget på de båda inhemska språken.

### **Behandling av patentansökan**

Uppfinningens nyhet och patenterbarhet prövas inte förrän ansökningsblanketten med bilagor inkommit till PRS och ansökningsavgiften betalats. Patentingenjören skickar ett formellt

föreläggande, t.ex. då ansökningsavgiften är obetald eller något papper saknas. Ett normalt föreläggande som tar fasta på innehållet i patentansökan skickas om det formella är i ordning.

Påträffas vid nyhetsgranskningen hinder ges sökanden rätt att försöka precisera patentkraven eller dra ansökan helt tillbaka. Ifall sökanden vill fortsätta och har preciserat patentkraven på ett godtagbart sätt kan prövningsingenjören godkänna ansökan för beviljande av patent, varefter patentet kungörs i Patenttidningen. Prövningsingenjören är naturligtvis tvungen att avslå ansökan, om de preciserade patentkraven inte innehåller något väsentligt nytt.

Vem som helst har rätt att göra en invändning mot den i Patenttidningen offentliggjorda patentet. Invändningstiden är 9 månader. Patentlagen ändrades 1.4.1997 så att patent meddelas innan invändningstiden gått ut. Sökanden ges möjlighet att yttra sig över eventuella invändningar, varefter prövningsingenjören bibehåller eller ogiltigförklarar patentet. Om inga invändningar framställs mot patentet förblir patentet i kraft.

Sökanden kan inom 60 dagar anföra besvär, d.v.s. klaga över ett eventuellt avslag hos PRSs besvärsnämnd samt inom 60 dagar anföra besvär över besvärsnämndens negativa beslut hos Högsta Förvaltningsdomstolen. Även invändaren kan anföra besvär över ett för honom negativt beslut.

### **Att söka patent utomlands**

Eftersom patentskyddet är ett territoriellt skydd måste man lämna in separata ansökningar till varje land där man önskar erhålla patentskydd. En ansökan i ett annat land behöver inte inlämnas samtidigt som den inhemska ansökan på grund av att man kan begära prioritet utgående från sin inhemska ansökan. Det lönar sig att utnyttja prioritetsåret eftersom man på basis av PRS granskningsrapport bättre kan avgöra om det lönar sig att ansöka om utländskt patent eller ej.

En finländsk sökande kan även lämna in en internationell ansökan som baserar sig på det s.k. patentsamarbetsavtalet (Patent Cooperation Treaty, PCT). Avsikten med PCT-systemet är att nyhetsgranskningen, och på begäran också den förberedande patenterbarhetsprövningen, utförs av en internationell granskande myndighet. När sökanden inlämnar en PCT-ansökan skall han designera, d.v.s. namnge de länder i vilka han önskar få patent.

En finländsk sökande kan söka europeiskt patent i de länder som tillträtt den europeiska patentkonventionen (European Patent Convention, EPC). Patentansökan inlämnas till PRS eller direkt till det europeiska patentverket (European Patent Office, EPO).

### **Publikationer**

- Veckoförteckningen över patentansökningar

I denna förteckning listas upp alla under veckan inlämnade patentansökningar.

- Patenttidningen

I patenttidningen finns uppgifter om patentansökningar som blivit offentliga, utlagda patentansökningar, beviljade patent, återtagna, avskrivna eller avslagna patentansökningar, patent som upphört att gälla och som överlåtits samt patent i kraft.

### **Lagar och förordningar**

Patentlagen (Författningssamling nr 550/67 med ändringar)

Patentförordningen (Författningssamling nr 669/80 med ändringar)

Lag om rätt till arbetstagares uppfinningar (Författningssamling nr 527/88 med ändringar)  
Statsrådets beslut om nämnden för arbetstagares uppfinningar (Författningssamling nr 830/88  
med ändringar)

## 4.3 NYTTIGHETSMODELL

### Allmänt

Med nyttighetsmodell (på finska hyödyllisyysmalli), det s.k småpatentet avses ensamrätt till en teknisk lösning. Skyddsformen ger innehavaren rätt att under en bestämd tid hindra andra att yrkesmässigt utnyttja sin uppfinning. Ensamrätten gäller uttryckligen yrkesmässigt utnyttjande. Därför får vem som helst framställa en med nyttighetsmodell skyddad produkt för eget bruk. Uppfinningen måste vara ny och skilja sig tydligt från allt som blivit känt före ansökan gavs in. Man anser, att en uppfinning skiljer sig tydligt från de förut kända lösningarna, när den till sin funktion inte är självklar för en genomsnittsfackman. Kravet på nyhet är absolut. En uppfinning får således inte allmänt förevisas före ansökan har lämnats in. Ensamrätten gäller endast inom den stats territorium där rätten beviljats. I Finland är patent- och registerstyrelsen (PRS) den myndighet som meddelar en nyttighetsmodell och beviljar ensamrätt till uppfinningen. Ensamrättens innehavare kan sälja sin nyttighetsmodell eller bevilja licens till uppfinningen. Gör någon intrång i ensamrätten, kan innehavaren väcka intrångstalan vid Helsingfors tingsrätt för att söka skade-ersättning.

Nyttighetsmodellen är avsedd särskilt för sådana uppfinningar som -fast de inte når den uppfinningshöjd som krävs av patenterbara uppfinningar- dock är sådana att de inte är självklara för en genomsnittsfackman. Nyttighetsmodellskyddet kan erhållas snabbare och billigare än patent, ty patentverket granskar ju inte uppfinningens nyhet och patenterbarhet. Därför lönar det sig att samtidigt skydda patenterbara uppfinningar även med nyttighetsmodell. Dessutom betalar innehavaren under skyddets giltighetstid endast registreringsavgiften vart fjärde år. Skyddstiden för en nyttighetsmodell är kortare än för patent, högst 10 år.

### Nyhetsgranskning av uppfinningen före inlämnandet av ansökan

Eftersom patentverket inte granskar uppfinningens nyhet och patenterbarhet, kan vem som helst, t.ex. en konkurrent, när som helst yrka en ogiltigförklaring av registreringen t.ex. på grund av att uppfinningen inte är ny. Därför kan det vara bra (fast det inte är obligatoriskt) att försäkra sig om uppfinningens nyhet innan man lämnar in en ansökan. Man kan antingen göra nyhetsgranskningen själv eller låta ett patentombud eller PRS göra den.

Nyhetsgranskningen av uppfinningen görs genom att studera olika länders patentpublikationer. Nyttighetsmodelltidningen, där de registrerade nyttighetsmodellerna beskrivs, kan även användas vid nyhetsgranskningen. I patent- och registerstyrelsens läsesal kan man studera olika patentpublikationer och de registrerade finländska nyttighetsmodellerna. Patentskrifterna och de registrerade finska nyttighetsmodellerna har indelats i tekniska områden enligt det internationella patentklassningssystemet (International Patent Classification) IPC. Vill man företa en granskning, måste man först bestämma uppfinningens IPC-klass. Vid utredning av den rätta klassen kan läsesalens klassningsböcker vara till stor hjälp. Personalen hjälper också till vid klassningen. För att granskningen skall bli täckande bör man studera de nordiska, tyska, engelska och amerikanska patentskrifterna, europeiska patentverkets EP-skrifter och de internationella s.k. PCT-patentskrifterna. Då PRS har utfört granskningen avger granskaren en rapport som innehåller en förteckning över sådana publikationer på vilka ogiltigförklaring av registreringen kunde baseras. Uppdragsgivaren bör själv därefter bedöma, hur dessa publikationer påverkar det skydd som uppfinningen kunde få.

Man kan även be PRS företa en noggrannare avgiftsbelagd granskning för att med större säkerhet bedöma om uppfinningen är ny eller inte. Vid granskningen iaktas samma principer som vid granskning av patentansökningar. Granskningsresultatet innehåller då en förteckning av eventuella nyhets hinder. Man kan också begära ett utlåtande över granskningsresultatet, som då till sin art är riktgivande.

### **Hur man söker nyttighetsmodell**

Ansökan om nyttighetsmodellrätt görs hos PRS och avfattas på en blankett som fås av PRS. Den egentliga ansökan utgörs av blanketten och tre bilagor: beskrivning av uppfinningen, bilder och skydds krav. Sökande som har hemort i Finland kan avfatta ansökan på finska eller svenska. Skydds kraven däremot skall avfattas både på finska och svenska. Blanketten skall inges i tre exemplar, beskrivningen av uppfinningen samt skydds kraven i fyra exemplar och bilderna i fem exemplar. Ansökningsavgiften skall betalas genast då ansökan inlämnas. En bristfälligt avfattad ansökan fördröjer alltid registreringen. Den kan även föranleda avslag av ansökan och i vissa fall utgöra hinder för registreringen. Därför bör ansökan vara formellt riktigt gjord.

I beskrivningen, som är uppdelad i en allmän och en speciell del, skall uppfinningen vara så beskriven, att en fackman på området med ledning av den kan använda uppfinningen. Den skall således innehålla allt som är nödvändigt för att förstå uppfinningen, ty efter ansökningsdagen är det icke mera tillåtet att komplettera beskrivningen. Endast nödvändiga förtydliganden kan under behandlingen göras i ansökningsdagen. Liksom i patentsystemet är uppfinningen, som skyddas med nyttighetsmodell, alltid en lösning på ett existerande tekniskt problem.

Bilderna, som inte får vara större än format A 4, skall beskriva det väsentligaste i uppfinningen. Teckningar på millimeterpapper godtas inte. Som bild godtas också svartvita fotografier. Fotografiet skall avbilda föremålet och ha en klar jämn bakgrund.

Skydds kraven är den viktigaste delen av ansökan. De definierar nyttighetsmodellens omfång. Beskrivning och bilder används endast som hjälp vid förklaring och tolkning av skydds kraven. Kravet består av ingress och en kännetecknande del.

Är sökanden någon annan än uppfinnaren, skall sökanden styrka sin rätt till uppfinningen hos patentverket. Om sökanden företräds av ombud, skall ombudet vara befullmäktigat.

### **Att söka nyttighetsmodell utomlands**

En finländsk sökande kan söka nyttighetsmodellskydd också utomlands i de länder som har en giltig nyttighetsmodelllag (t.ex. Tyskland, Danmark), men t.ex. i Sverige och i Norge går det ej.

### **Behandling av ansökan om nyttighetsmodell**

Patentverket prövar inte uppfinningens nyhet och uppfinningshöjd utan granskar endast att ansökan är formellt riktigt avfattad. Om så är fallet antecknas den godtagna nyttighetsmodellen i nyttighetsmodellregistret och sökanden får ett registreringsbevis. Registreringen kungörs i Nyttighetsmodelltidningen, där även den av bilderna som bäst åskådliggör uppfinningen samt skydds kraven publiceras. Registreringens utgång och förnyelse samt överlåtelse av en nyttighetsmodellrätt skall likaså kungöras i tidningen. Av registrerade nyttighetsmodeller trycks inga publikationer i likhet med patentsskrifter. Över avslagsbeslut får besvär anföras hos patent- och registerstyrelsens besvärnsnämnd inom 60 dagar från delgivning av beslutet. Registreringen är i kraft 4 år från ansökningsdagen.

Registreringen kan på ansökan förnyas först för fyra år och därefter ännu för två år. Den totala skyddstiden är således max. 10 år.

### **Ogiltigförklaring av registrering**

En registrerad nyttighetsmodell kan förklaras ogiltig genom att framställa ett skriftligt yrkande om detta hos PRS. Registreringens innehavare bör inom 4 månader skriftligen motsätta sig yrkandet, om innehavaren vill hålla registreringen i kraft. Gör innehavaren inte det, förklaras registreringen ogiltig. Ifall innehavaren motsätter sig yrkandet, prövar patentverket det framställda yrkandet och grunderna för det. Finner PRS att yrkandet verkligen innehåller ett hinder för registreringen, förklaras registreringen ogiltig. Registreringens innehavare kan därefter söka ändring i beslutet hos patent- och registerstyrelsens besvärdsnämnd inom 60 dagar från delgivning av beslutet.

### **Publikationer**

PRS har utgivit en läsvärd skrift för den som söker registrering av nyttighetsmodell. Den heter *Nyttighetsmodellrätt Guide* och fås från PRS.

Registrerade nyttighetsmodeller samt de uppfinningar som varit föremål för granskning kungörs i *Nyttighetsmodelltidningen* som ges ut en gång i månaden. Tidningen är därför en utmärkt informationskälla, när man vill veta, vilka ensamrätter beviljats t.ex. en konkurrent. Tidningen säljs av Oy Edita Ab.

### **Lagar och förordningar**

Lagen (800/91) och förordningen (1419/91) om nyttighetsmodellrätt och de däri gjorda ändringarna (lagen 1396/95 och förordningen 1701/95) kan även köpas på Edita Ab:s affärer. Nyttighetsmodellbestämmelserna säljs på patent- och registerstyrelsen.



## 4.4 MÖNSTERSKYDD

### Allmänt

Mönsterrätt skyddar mönstret, d.v.s. förebilden för en varas utseende eller förebilden för ett ornament. Genom att registrera mönstret hos patent- och registerstyrelsen får sökanden ensamrätt till yrkesmässigt utnyttjande av mönstret. Mönsterrätten, som är en territoriell rättighet, är i kraft i fem år från ansökningsdagen och kan förnyas två gånger. Mönsterrättens maximala tid är således 15 år.

Förebilden för en vara är således ett handgripligt föremål, som man alltid bör kunna förnimma visuellt. Man kan aldrig skydda som mönster t.ex. en konstruktion som man inte kan se utan att ta varan isär. Mönsterrätten skyddar således enbart en varas utseende, medan patent och nyttighetsmodell skyddar industriellt exploaterbara idéer. Varan kan vara både ett nyttoföremål och ett prydnadsföremål. Några krav på konstnärlighet i varans utformning finns inte, ej heller krav på varans storlek. Det går lika bra att mönsterrättsskydda en lastbil som en skruv.

Ett ornament är i motsats till en vara inte ett självständigt föremål, ty det dekorerar endast varan. Ornamentet kan vara ett ytornament, t.ex. ett prydnadsmönster för en tallrik. Ornamentet kan också vara en relief, t.ex. ett smide till en port. Samma ornament kan pryda flera olika föremål.

Mönsterregistrering kan sökas av mönstrets skapare eller av den som mönsterskaparen överlåtit sin rättighet på. Endast fysiska personer, en eller flera, kan vara mönsterskapare. Registrering av ett mönster förutsätter att mönstret är nytt. Mönstret får inte offentliggöras eller göras allmänt tillgängligt före ansökningsdagen. Om man t.ex. önskar söka både mönsterskydd och patent eller nyttighetsmodell för samma produkt, skall ansökningarna lämnas in samma dag för att undvika att de utgör nyhetshinder för varandra. Utöver nyhet krävs det att mönstret, som skall registreras, väsentligen skiljer sig från tidigare kända mönster.

Begreppet "väsentlig skillnad" innebär att mönstret kan anses som ett resultat av ett självständigt kreativt arbete. Väsentlig skillnad måste dock alltid avgöras från fall till fall. Självfallet är skillnaden väsentlig om man utgående från föremålets eller ornamentens utseende tydligt ser att det inte är fråga om en plagiering. Enkla och sedvanliga, s.k. banala mönster, t.ex. de geometriska grundformerna klotet eller kvadraten registreras icke. Övriga hinder för registrering av ett mönster är att mönstret eller dess utnyttjande strider mot god sed eller allmän ordning. I mönstret får inte utan vederbörligt tillstånd ha intagits t.ex. statsvapnet eller statsflaggan, ej heller officiella kontroll- eller garantibeteckningar.

Innehavaren av mönsterrätten skall själv bevaka sina intressen. Om mönsterrättsinnehavaren anser att någon gör intrång i hans mönsterrätt är det skäl att kontakta den som begår intrånget. Om förlikning inte är möjlig, kan mönsterrättsinnehavaren åtala i Helsingfors tingsrätt den som gör intrång. Ett uppsåtligt mönsterintrång är en straffbar handling och man kan bli dömd till skälig ersättning.

### Hur man söker mönsterskydd

En registrering av ett mönster ansöks skriftligen hos Patent- och registerstyrelsen, som tillhandahåller färdigtryckta ansökningsblanketter. Inhemska sökande får ifylla

ansökningsblanketterna antingen på svenska eller finska, emedan utländska sökanden alltid skall avfatta sin ansökan på finska. Blanketterna bör ifyllas med sökandens, ombudets och mönsterskaparens person- och adressuppgifter. I blanketten bör man beskriva mönstret med en enkel och tydlig varubeteckning (t.ex. stol), så att man utgående från denna uppgift enligt en internationell klassificering kan bestämma till vilken klass mönstret bör hänföras. När man vill mönsterskydda ett ornament är det viktigt att de varor ornamentet är avsett för anges exakt.

I blanketten kan man begära att ansökan hemlighålls för en viss tid, maximalt för sex månader. Hemlighållandet medför vissa fördelar för sökanden. Om registreringsansökningen avskrivs eller avslås under denna sekretesstid blir handlingarna offentliga endast i det fall att sökanden begär återupptagning av ansökan eller söker ändring i beslutet. Om ansökan återtas under sekretesstiden blir den således inte offentlig och den utgör således inte ett hinder för senare ansökningar. Detta gör det möjligt för mönsterskaparen att vid behov återta ansökan, göra smärre förbättringar i mönstret och därefter inlämna en ny ansökan.

Till ansökan skall fogas minst en bild av mönstret i tre identiska exemplar. Bilden eller bilderna kan vara teckningar eller fotografier i svartvitt. Mönstret skall avbildas i sin helhet, helst från en något sned bildvinkel och mot en så neutral bakgrund som möjligt. Tekniska ritningar godtas inte. Bilden får inte vara av större format än A4. Ifall färger har en speciell funktion i mönstret bör en s.k. färgregistrering ske genom att två färgbilder och en svartvit bild inlämnas med ansökan. Om sökanden så önskar, kan ansökan tillfogas även en modell av mönstret. Vid en eventuell tvist är det i sista hand modellen som avgör mönstrets utseende. Modellen skall tillverkas av hållbart material, som inte förskäms eller är farligt. Dess storlek får inte överstiga 40 cm på någon led och inte heller väga mer än 4 kg.

Sökanden bör i sin ansökan försäkra på en skild blankett att mönstret, "såvitt sökanden har sig bekant" – så som termen lyder -, inte före ansökningsdagen blivit känt på sådant sätt som hindrar registrering av mönstret. Dessutom behövs en fullmakt ifall sökanden företräds av ett ombud och en överlåtelsehandling ifall en mönsterrättsregistrering söks av någon annan än mönstrets skapare.

### **Behandling av ansökan om mönsterskydd**

Handläggningen av en ansökan tar för närvarande minst 7 månader och påbörjas vid PRS mönsterrättsenhet med en formell granskning av ansökan, som innebär att man kontrollerar att sökanden har bifogat ansökan både bilder, fullmakt, nyhetsförsäkran och överlåtelsehandling. Om det finns anledning att anmärka om det formella, anmodas sökanden att inom 2 månader avhjälpa bristerna i sin ansökan. Om något svar inte inkommer inom den utsatta tiden, avskrivs ansökan. Ansökan kan därefter återupptas till behandling endast en gång.

Efter den formella granskningen utför mönsterrättsenheten en nyhetsgranskning som innebär att man granskar huruvida mönstret skiljer sig väsentligt från tidigare kända mönster och avgör huruvida mönstret är banalt eller icke. Om något hinder för registrering inte påträffas vid denna nyhetsgranskning kungörs mönstret i Mönsterrättstidningen, som utges av PRS.

Vem som helst har rätt att inom 2 månader skriftligen invända mot kungjord mönsterrättsansökan. Om inga invändningar inkommer registreras det sökta mönstret.

### **Bevakning av mönsterregistreringen**

Det vore önskvärt, att designare, företag och olika intressegrupper inom designen skulle via Mönsterrättstidningen bevaka hurdana mönster man håller på att registrera samt vid behov framställa invändningar. Prövningen av invändningar vid mönsterrättsenheten sker avgiftsfritt och snabbt. Det gagnar alla, ifall en dylik bevakning förmår förhindra gamla mönster att obemärkt slinka in i registret. Mönsterrättstidningen kan prenumereras hos Oy Edita Ab, som i sina tvenne bokaffärer i Helsingfors saluför lösnummer.

### **Rådgivning**

Mönsterrättsenheten ger råd åt dem som vill själv fylla i en registreringsansökan och ger handledning när kunderna själva vill studera mönsterregisterkort och mönsterklassificering. Mönsterrättsenheten utför mot betalning s.k. förgranskningar av mönstrets nyhet och eventuella tillverkningshinder. Vem som helst kan också själv besöka mönsterrättsenheten och ta reda på huruvida ett visst mönster är skyddat i Finland.

### **Lagar och bestämmelser**

Mönsterättslagen (12.3.1971/221) med däri senare gjorda ändringar

Mönsterättsförordningen (2.4.1971/252) med däri senare gjorda ändringar

Mönsterrättsbestämmelser som PRS har utfärdat den 3.1.1983 med stöd av 36 § i mönsterättsförordningen

## 4.5 VARUMÄRKE

### Allmänt

I närings- eller yrkesverksamheten särskiljs varor eller tjänster ifrån varandra med varumärken, som man kan erhålla ensamrätt till. Ett varumärke kan vara vilket grafiskt återgivbart kännetecken som helst, i synnerhet ordmärken med ett eller flera ord, ett slagord, ett bokstavsmärke eller en kombination av bokstav och siffra. Det kan vara ett figurmärke, ett ljudmärke eller ett kombinationsmärke av figur och ord. Formen på en vara eller dess förpackning kan registreras som varumärke. Varumärket kan också vara ett samfundsmärke, som är avsett att användas av samfundets medlemmar i deras närings- eller yrkesverksamhet. En viss typ av varumärke är även det s.k. kontrollmärket, som i vissa fall kan registreras för att med ensamrätt användas vid kontroll eller övervakning av varor eller tjänster.

Enligt varumärkeslagen kan ensamrätt till ett varumärke förvärfvas antingen genom inarbetning eller registrering av varumärket. Ett varumärke anses inarbetat om det inom vederbörande närings- eller konsumentkretsar har blivit allmänt känt. Ensamrätten gäller endast inom finskt territorium. Endast en domstol kan förklara en registrerad varumärkesrätt ogiltig.

Varumärkeskyddet gäller från den dag då ansökan inlämnas till dess 10 år förflutit från registreringsdagen. Ensamrätten till ett registrerat varumärke upphör därefter, om registreringen inte dessförinnan förnyas. Varumärkeskyddet kan dock enkelt förnyas med en till Patent- och registerstyrelsen (PRS) riktad skriftlig ansökan. Varumärket registreras då för en ny 10 års period. Detta kan fortgå i all oändlighet. Rätten till ett inarbetat varumärke gäller endast så länge det är allmänt känt.

Om innehavaren av varumärket anser att någon gör intrång i hans varumärkesrätt är det skäl att kontakta den som begår intrånget. Om förlikning inte är möjlig, kan varumärkesinnehavaren åtala i Helsingfors tingsrätt den som gör intrång. Ett uppsåtligt intrång i ensamrätten till varumärke är en straffbar handling och man kan bli dömd till skadestånd.

### Hur man söker varumärkeskydd

Registrering av ett varumärke söks skriftligen hos Patent- och registerstyrelsen genom att ifylla en färdigtryckt ansökningsblankett. Detta är dock inte obligatoriskt. När ansökan gjorts anhängig, d.v.s. överlämnats till prövning, kan märket i regel inte mera ändras. Endast synnerligen oväsentliga ändringar kan tillåtas. Ansökan skall innehålla sökandens och ombudets person- och adressuppgifter samt en avbildning av varumärket antingen i maskinskriven form eller som en bild fastsatt på ansökan. Ansökan skall dessutom innehålla uppgifter om vilket varu- eller tjänsteslag klassvis det är frågan om.

Då ansökan gäller en registrering av ett varumärke i svartvitt bör till ansökan bifogas 10 stycken exakt likadana avbildningar av varumärket tryckt på arkiveringsdugligt papper. Formatet av dessa avbildningar får inte överstiga 8 cm x 8 cm. Detta gäller endast för bildmärken eller ordmärken i speciell typografisk utstyrelse. Om varumärket innehåller andra färger än svartvitt bör varumärkets färger därutöver uppräknas. Till ansökan bifogas vid behov även en fullmakt given till ombudet. Ifall sökanden är en utlänning, bör i vissa specialfall bevis för registrering av varumärket i hemlandet bifogas. Till sist bör till ansökan bifogas kvittot på utförd betalning av ansökningsavgiften.

Anvisningar för hur en ansökningsblankett fylls i samt en varu- och tjänsteklasslista, som behövs för fastställandet av den ansökta ensamrättens omfattning, fås av PRSs varumärkesenhet. Det är bra att använda de finska och svenska motsvarigheterna till varubeteckningarna enligt det internationella klassificeringssystemet så att skyddsomfånget och dess vidd exakt definieras före ansökan lämnas in. Därefter kan skyddsomfånget nämligen inte mera utvidgas. Vid problem hjälper varumärkesenhetens klassificeringsexperter till.

### **Behandling av ansökan om varumärkesskydd**

När en registreringsansökan har inlämnats, prövas först att de formella kraven på ansökan är uppfyllda. Det framhävs särskilt att ansökan skall innehålla exakta uppgifter om de varor och tjänster samt de klasser som varumärket omfattar. Därför räcker det inte t.ex. att enbart ange klassnummer. Det får inte heller i ansökan ingå obestämda uttryck, såsom förkortningarna t.ex., o.s.v. eller m.m. Varor och tjänster bör anmälas med vedertagna egennamn.

Efter den formella granskningen prövar PRS om ansökan uppfyller de s.k. materiella villkoren för en registrering. Ett viktigt villkor för registrering av ett varumärke är att märket har en s.k. särskiljningsförmåga. Varumärket får då inte ange varans eller tjänstens egenskaper såsom art, beskaffenhet, användning, pris, ursprungsort eller framställningstid, ty då uppfylls icke de materiella villkoren för en registrering. Varumärkets särskiljningsförmåga granskas förutom på finska och svenska även på några andra i Finland kända språk, t.ex. engelska. Ett varumärke som väcker föreställningar (t.ex. aristokrat) innehar särskiljningsförmåga, men däremot ett varumärke som är beskrivande (t.ex. modern) innehar inte någon särskiljningsförmåga. Även figurer av vanlig geometrisk form (t.ex. cirkel, kvadrat) saknar särskiljningsförmåga och duger därför ej.

Även andra i varumärkeslagen nämnda omständigheter kan utgöra hinder för registreringen. Det finns i lagen 9 olika hinder för registrering. Varumärket får bl.a. inte registreras, om märket strider mot lag, allmän ordning eller god sed. Märket får inte heller vara vilseledande med hänsyn till varans eller tjänstens egenskaper. Det får inte utan tillstånd innehålla officiella kännetecken eller beteckningar. Märket får naturligtvis inte registreras, om det är förväxlingsbart med tidigare i Finland kända och använda varumärken.

Ifall det finns formella brister eller andra hinder till registreringen, ges sökanden möjlighet att undanröja dessa inom en viss utsatt tid. I annat fall avslås ansökan. Då de formella och materiella villkoren har uppfyllts och andra hinder inte finns, registrerar PRS varumärket och kungör registreringen i Varumärkestidningen.

Efter registreringen har vem som helst rätt att inom 2 månader invända mot den kungjorda registreringen. Om så sker, ges sökanden möjlighet att yttra sig över invändningen. Därefter avgör PRS om registreringen skall upphävas eller invändningen förkastas.

Alla av beslut gjorda av PRS kan man alltid söka ändring hos besvärsnämnden.

### **Förhandsgranskning av varumärket**

PRS utför mot betalning olika typerns förhandsgranskningar av varumärken. Man kan beställa både omfattande och avgränsade förhandsgranskningar av ordmärken, figurmärken eller kombinationer av dessa. I omfattande förhandsgranskningar utreds bl.a. märkets särskiljningsförmåga och eventuella registreringshinder. Avgränsade förhandsgranskningar berör alltid specialfrågor.

### **Internationell registrering av varumärke**

Överenskommelsen om internationell registrering av varumärken trädde i kraft i Finland den 1.4.1996 (Madridprotokollet). Överenskommelsen möjliggör att man med en enda ansökan kan få skydd i alla de länder som underskrivit protokollet. Förutom Finland har tillsvidare av de europeiska länderna Sverige, Norge, Danmark, Island, Tyskland, Tjeckien, Polen, Schweiz, Slovakien, Ungern, Storbritannien, Monaco, Spanien, Portugal och Ryssland anslutit sig till protokollet. Av utomeuropeiska länder har Kina, Nord Korea och Kuba anslutit sig till protokollet. Internationell registrering görs av den internationella byrån vid Världorganisationen för intellektuell egendom (WIPO), som har sitt säte i Genève, Schweiz.

En förutsättning för internationell registrering är alltid att sökanden har inlämnat en nationell varumärkesansökan eller innehar redan ett registrerat varumärke. En internationell registrering gäller i 10 år varefter den kan förnyas. Ansökan om internationell registrering skall avfattas på engelska och inges till ursprungslandets registermyndighet. I Finland lämnas ansökan till Patent- och registerstyrelsen, som efter kontroll av ansökan vidarebefordrar den till WIPO i Genève för internationell registrering.

### **Registrering av varumärke inom EU**

Vid sidan om de nationella varumärkesregistreringssystemen har man inom EU skapat ett registreringssystem giltigt inom hela EU. Man kan från och med den 1.4.1996 med en enda ansökan få ett s.k. gemenskapsvarumärke registrerat samtidigt i alla EU-länder. Å andra sidan kan ett tidigare registrerat varumärke i vilket EU-land som helst ha till följd att registreringsansökan av gemenskapsvarumärket måste avslås.

Innehavare av gemenskapsvarumärket kan vara bl.a. fysiska och juridiska personer, inbegripet offentlighetsrättsliga samfund, i respektive medlemsland. Gemenskapsvarumärket gäller i 10 år från ansökningsdagen och det kan förnyas i 10 års perioder.

Ansökan om gemenskapsvarumärket kan inlämnas antingen direkt eller genom förmedling av PRS till gemenskapsvarumärkesbyrå OHIM (Office for Harmonization in the Internal Market) som har sitt säte i Alicante, Spanien. Ansökan om gemenskapsvarumärke kan lämnas in på vilket som helst av EU:s officiella språk. Gemenskapsvarumärkesbyrån prövar ansökans formella förutsättningar och de s.k. absoluta avslagningsgrunderna, särskilt märkets särskiljningsförmåga.

### **Lagar och bestämmelser**

Varumärkeslagen 10.1.1964 (7/64) med däri senare gjorda ändringar

Varumärkesförordningen 29.5.1964 (296/64) med däri senare gjorda ändringar

Lagen om kollektivmärken 5.12.1980 (795/80) med däri senare gjorda ändringar

Patent- och registerstyrelsens beslut angående t.ex. fastställandet av varumärkesklassificering (510/1983) eller avgiftsbelagda prestationer (123/1996).

## 4.6 HANDELSREGISTRET

### Allmänt

Handelsregistret, som förs av Patent- och registerstyrelsen, innehåller registeranteckningar om landets ca 400 000 näringsidkare. Dessa anteckningar är offentliga för såväl allmänheten som myndigheterna. Handelsregistrets registeranteckningar är även mycket omfattande.

Handelsregistret kan därför anses vara ett rättskapande register, vars främsta uppgift är att både tjäna och övervaka näringslivet.

Handelsregistret får sina uppgifter genom att registerföra kontinuerligt det material företagen och domstolarna enligt lagen bör skicka till registret. Som ett exempel kan nämnas den obligatoriska grundansökan, som innehåller grunduppgifterna om ett nygrundat företag och dess verksamhet. Som ett annat exempel kan nämnas ändringsansökan, som bör göras då det har skett förändringar i t.ex. ett aktiebolags styrelse. Som ett tredje exempel kan nämnas ansökan, som bör göras då näringsverksamheten upphör. Domstolarna sänder dessutom självmant meddelanden om sina domstolsbeslut. Förutom uppgiften att föra själva handelsregistret, hör till registrets centrala uppgifter även att föra företagsintektningsregistret samt att hålla bokslutshandlingarna tillgängliga.

Man kan från handelsregistret få olika utdrag, intyg, kopior och muntliga utredningar. Registreringsintygen kan levereras på finska, svenska, engelska, tyska eller franska. Utdragen och intygen kan vid behov utskrivas medan kunden väntar. Man kan även själv studera handelsregisteruppgifter. Dataterminaler och mikrofilmläsare finns till kundernas förfogande. Handelsregistrets ADB-system KATKA togs i bruk våren 1994. Man kan även få rättslig rådgivning i handelsregisterärenden. Handelsregistrets rådgivningsmaterial är tillgängligt också på Internet sedan våren 1996.

Som handelsregistrets lokala myndigheter fungerar registerbyråerna i häradena. Dessutom samarbetar handelsregistret intensivt med nyföretagarcentralerna och handelskamrarna.

### Firmaskyddet

Handelsregistret har en viktig uppgift i det s.k. firmaskyddet. Med firma avses det namn som näringsidkaren använder i sin verksamhet. Ensamtill till firma fås antingen ifall firmanamnet har blivit via långvarig inarbetning allmänt känt eller genom att ansöka om registrering av firmanamnet hos handelsregistret. Registrering är alltid ett säkrare sätt att skydda firman än inarbetning. Firma kan inte reserveras på förhand. Före registreringen kontrollerar handelsregistret att inga likadana eller med det föreslagna namnet förväxlingsbara firmor eller varumärken finns i registret. Kunden kan själv gå igenom registrerade firmor och anhängiga ansökningar i handelsregistrets kundtjänst för att förhandskontrollera vilka eventuella hinder för firma kan föreligga.

Handelsregistret ställer noggranna krav på formaliteterna. Man får inte anmäla någonting per vanligt brev, utan alla registeransökningar skall göras på blanketter som handelsregistret för ändamålet fastställt. Alla blanketter finns såväl på finska som på svenska samt är försedda med anvisningar för ifyllande. Man bör alltid använda för ändamålet rätta blanketter. T.ex. finns det särskilda grundansöknings-blanketter för varje företagstyp, två slags blanketter för ändringsansökan samt blanketter då upphörandet av näringsverksamhet anmäls. Ansökan tillställs handelsregistret antingen direkt eller genom förmedling av de lokala myndigheterna. För ansökan skall en behandlingsavgift betalas innan ansökan registreras.

### **Företagsinteckningarna**

Företagsinteckningarna, som är säkerheter i form av intäckning i handelsregistret antecknade företags egendom, fastställs av handelsregistrets företagsinteckningsbyrå. Inteckning kan således endast fås av näringsidkare som är införda i handelsregistret.

### **Patent- och registerstyrelsen**

Arkadiagatan 6 A

PB 1160

00101 HELSINGFORS

Tel. (09) 6939 500

Fax. (09) 6939 5328

E-mail: [fornamn.efternamn@prf.fi](mailto:fornamn.efternamn@prf.fi)

Internet <http://www.prh.fi>



## 4.7 LAGAR

Riksdagen beslutar om våra lagar. Då en lag har godkänts av riksdagen ges lagtexten ut i Finlands Författningssamling, där var och en kan läsa ordalydelsen i lagens olika paragrafer.

### **Lagen om otillbörligt förfarande**

I näringslivet får en anställd inte yppa eller för egen del använda sig av arbetsgivarens yrkeshemligheter.

### **Patentlagen**

Patentlagen (Författningssamling nr 550/67 med ändringar)

Patentförordningen (Författningssamling nr 669/80 med ändringar)

Lag om rätt till arbetstagares uppfinningar (Författningssamling nr 527/88 med ändringar)

Statsrådets beslut om nämnden för arbetstagares uppfinningar (Författningssamling nr 830/88 med ändringar)

### **Nyttighetsmodellrätt**

Lagen (800/91) om nyttighetsmodellrätt och de däri gjorda ändringarna (lagen 1396/95)

Förordningen (1419/91) om nyttighetsmodellrätt och de däri gjorda ändringarna (förordningen 1701/95)

### **Mönsterrätt**

Mönsterrättslagen (12.3.1971/221) med däri senare gjorda ändringar

Mönsterrättsförordningen (2.4.1971/252) med däri senare gjorda ändringar

Mönsterrättsbestämmelser som PRS har utfärdat den 3.1.1983 med stöd av 36 § i mönsterrättsförordningen

### **Varumärke**

Varumärkeslagen 10.1.1964 (7/64) med däri senare gjorda ändringar

Varumärkesförordningen 29.5.1964 (296/64) med däri senare gjorda ändringar

Lagen om kollektivmärken 5.12.1980 (795/80) med däri senare gjorda ändringar

Patent- och registerstyrelsens beslut angående t.ex. fastställandet av varumärkesklassificering (510/1983) eller avgiftsbelagda prestationer (123/1996).

Man kan köpa lagtexterna som publiceras i Finlands Författningssamling samt annan officiell information från Oy Edita Ab i Helsingfors.

## 5. FRÅN IDÉ TILL PRODUKT

- 5.1 ALLMÄNT OM IDÉUTVECKLING
- 5.2 IDÉTESTNING OCH UTVÄRDERING
  - 5.2.1 DATORSTÖDD UTVÄRDERING
- 5.3 PRODUKTUTVECKLING
- 5.4 FRAMSTÄLLNING AV PROTOTYPER I VERKSTAD
- 5.5 LICENSER, AVTAL OCH ROYALTY
- 5.6 FÖRETAGSETABLERING
- 5.7 FÖRMEDLING AV LICENSER
- 5.8 KONSULTER

## 5.1 ALLMÄNT OM IDÉUTVECKLING

### Allmänt

En lyckad idéutveckling bör utmynna i en förbättring eller i en uppfinning, som i bästa fall utgör ett tydligt framsteg mot en ny produkt, som fyller ett konkret behov och är lönsam för användaren. En sådan uppfinning har en god chans att överleva som en kommersiellt framgångsrik produkt. Uppfinnaren, som har en idé, behöver redan i ett tidigt skede av idéutvecklingen råd, finansiellt stöd samt någon att diskutera med under idéutvecklingens olika faser. Uppfinnaren kan nämligen ofta vara lite för förtjust i sin idé eller uppfinning, ibland kunde lite självkritik gagna verksamheten. Av de i Finland beviljade patenten t.ex. lär endast cirka 1 % uppnå kommersiell framgång. Ett vanligt misstag bland uppfinnare är att man låter kreativiteten och det ymniga idéflödet splittra koncentrationen. Man bör därför i ett tidigt skede utreda med s.k. preliminära bedömningar vilka av idéerna, som har chans att lyckas. Syftet med dylika bedömningar är att snabbt ge en första uppfattning om möjligheterna att utveckla idén till en tillverkningsbar och säljbar produkt. Under idéutvecklingen bör dessa bedömningar allt efter hand förnyas och fördjupas.

### Preliminär bedömning av idén

Idéutvecklingen påbörjas således alltid med en preliminär bedömning av idén. Den omfattar en bedömning av marknadsförutsättningarna, tekniken samt de ekonomiska förutsättningarna för idén och dess utveckling. Dessutom bör man preliminärt välja en målgrupp. Denna bedömning kräver inte stora pengar, ty uppfinnaren är oftast tvungen i brist på resurser att göra det mesta arbetet själv och satsar därför inte mycket mer än sin egen tid. Marknadsbedömningen bör utföras med sunt förnuft samt grunda sig på egen erfarenhet och lättillgängliga data om marknaden och målgrupperna. Det viktiga är förnuftsmässiga rimlighetsbedömningar, inte djuplodande marknadsundersökningar. Med teknikbedömningen försöker man bilda sig en realistisk uppfattning av de tekniska svårigheter man står inför. En sådan rimlighetsbedömning underlättas om man försöker bedöma de produktionstekniska och tillverkningsstekniska problemen skilt för sig. I den produktionstekniska bedömningen bör man bl.a. utvärdera i vilken omfattning materialen, konstruktionsprinciperna eller den behövliga kompetensen för idéutvecklingen, är allmänt accepterade och tillgängliga. Ju längre ifrån det etablerade man ligger med sin idé, desto längre tid och mer pengar krävs för att nå fram. I den tillverkningsstekniska rimlighetsbedömningen gäller det att ta reda bl.a. på den lämpliga tillverkningsmekaniken och den tillgängliga tillverkningskapaciteten i landet.

Det är även viktigt att ta reda på vem som kan ta fram t.ex. en prototyp eller framställa en 0-serie. Ju längre ifrån etablerad tillverkningsmekanik man hamnar med sin idé, desto mer tidskrävande och kostsammare kan exploateringsarbetet bli. Med ekonomiska rimlighetsbedömningar försöker man utreda om idén har ekonomisk bärkraft eller ej. Det går nämligen aldrig att komma ifrån det faktum att den tid, det arbete och de pengar som investerats i idé- och produktutvecklingen på något sätt alltid bör förränta sig och betalas tillbaka. Material-, produktions- och kapitalkostnaderna i förhållande till produktens tilltänkta framtida intäkter måste alltid stå i balans.

### Beslut att vidareutveckla idén

Efter en genomförd preliminär bedömning av idén bör man fatta ett viktigt beslut om att gå vidare eller ej. Man bör alltid komma ihåg att konkurrensen är hård och utvecklingsprojekten riskfyllda. Därför kan ett beslut att lägga ned hela utvecklingsarbetet i tidigt stadium vara ett

klokt beslut. Ifall man vill vidareutveckla idén bör man vara redo för en noggrannare utvärdering av idén innan man påbörjar den egentliga produktutvecklingen.

**Källförteckning:**

Aarne Bärrefors & Vilhelm Welin *Från idé till kommersiell succé* STU/SIND/LIBERISBN  
91-38-61692-0 Stockholm

## 5.2 IDÉTESTNING OCH UTVÄRDERING

### Allmänt om idétestning

Ifall uppfinnaren efter preliminära bedömningar av idén har beslutat gå vidare i idéutvecklingen kan det vara på sin plats att testa idén. Idétestning är ett hjälpmedel vid utvärdering av idén. Många uppfinnare ödslar för mycket tid på att försöka i ett för tidigt skede ta fram modeller för att bedöma idéns bärkraft och funktionsduglighet i praktiken. Det är självfallet inte fel att göra det, men man skall undvika att driva konkretiseringen av sin idé för långt innan man fått ett begrepp om vad marknaden tycker. Det kan t.ex. finnas krav hos konsumenterna som bör påverka produktutformningen eller lagar och bestämmelser som man måste ta hänsyn till. Det är viktigt att utomstående sakkunniga får delta i idétestningen. Risken att bli hemmablind är nämligen stor. Inblandning av externa personer eller organisationer ökar emellertid kravet på erforderligt skydd av idén.

### Allmänt om utvärdering

Det finns självfallet ingen klar gräns mellan preliminär bedömning och själva utvärderingen. Efter hand som utvecklingsprocessen fortskrider fördjupas faktaunderlaget beträffande marknad, teknik och ekonomi. Besluten om att låta utvecklingsprocessen gå vidare grundar sig således på successivt förbättrat beslutsunderlag från dessa tre delområden.

### Nyhetsgranskning av idén

Vid en utvärdering lönar det sig att vid Patent- och registerstyrelsen nyhetsgranska idén eller uppfinningen oberoende om man söker patentskydd eller inte. Man kan själv utföra nyhetsundersökningen eller ge uppdraget till sin patentbyrå. Även Patent- och registerstyrelsen utför mot betalning dylika undersökningar. En nyhetsundersökning kan med fördel användas vid utgallring av idéer och uppfinningar. Man kan med en nyhetsundersökning spara mycket tid och pengar samt undvika tråkiga besked om avslagen patentansökan. Nyhetsundersökningen kan dessutom ge värdefulla tips om alternativa lösningar på tekniska problem. Man kan även på detta sätt utreda vad konkurrenterna håller på att utveckla.

### Utvärdering av marknaden

Uppfattningen om marknaden och de kommersiella möjligheterna måste under utvärderingsfasen fördjupas, dokumenteras och bekräftas. Man måste t.ex. kontrollera om Finland räcker som marknadsområde. Möjligtvis måste man betrakta Skandinavien, Europa eller hela världen som marknadsområde. Man måste därför samla in relevant information om marknadens storlek, specifika produktkrav samt distributions- och konkurrensförhållandena i respektive marknadsområden. Man måste bestämma sig för produktens pris i olika framställnings- och distributionsled samt välja lämpliga marknadsföringsmetoder. Trender och framtida förändringar bör beaktas i den kommersiella utvärderingen.

Den insamlade informationen struktureras så att den kan fungera som ett beslutsunderlag. Anledningen till misslyckanden kan i många fall spåras till bristande kunskap om marknaden. En insikt om att marknaden antingen inte är mogen, är för liten eller inte ens finns där, är mycket värdefull och kan bidra till ett klokt beslut att inte fortsätta med utvecklingsarbetet.

### Teknisk utvärdering

Under utvärderingen bör teknikbedömningen ha som mål att ge god kunskap om de produkt- och tillverkningstekniska problem som råder. Man bör ta reda på hur utvecklingen samt tillverkningen av en fungerande produkt bör ske. Det faktiska tillvägagångssättet varierar naturligtvis inom vida gränser beroende på idén som skall utvärderas. Man bör i sin

teknikbedömning även medta och beakta olika former av kravspecifikationer och accepterade standarder för produkten samt ställa de tillverkningskrav på bl.a. materialåtgång, arbetsmetod och arbetstid, som ger det bästa tillverkningspriset. Den första produktkalkylen blir ofta summarisk, men med tiden förbättras precisionen i produktkalkylen.

### **Ekonomisk utvärdering**

Värdet av en tidig kommersiell utvärdering av ett utvecklingsprojekt är stort. För det första så ger den en uppfattning om möjligheterna för projektet att inom rimlig återbetalningstid betala tillbaka sina utvecklings- och lanseringskostnader.

Återbetalningstiden bör kopplas till produktens livslängd. Som en generell vägledning kan nämnas att återbetalningstiderna är mellan 25..40 % av produktens förmodade livslängd. För det andra erhålles tillsammans med en enkel marknads-bedömning ett utmärkt underlag att presentera projektet för finansörer och eventuella licenstagare. För det tredje bildas en klar bild av totalkostnaderna från idé till produkt och man har möjlighet att i ett tidigt stadie bedöma hur stort det ekonomiska engagemanget totalt kommer att bli.

### **Presentationsmaterial vid utvärdering**

För att utomstående personer skall kunna medverka vid utvärderingen måste uppfinnaren kunna kommunicera med sin närmaste omvärld. Han bör kunna redogöra verbalt och i bild för både idé och behov. Modeller är ett överlägset medel att beskriva en idé. Prototypen, som representerar det slutliga förfarandet, är naturligtvis det bästa en uppfinnare kan förevisa.

### **Finansieringen som en del av utvärderingen**

Ett allt överskuggande problem vid utveckling av nya produkter är finansierings-frågan. Man bör därför redan i samband med utvärderingen av idén ägna några tankar på hur finansieringen av det fortsatta utvecklingsarbetet skall skötas. Den stora osäkerheten i början av varje utvecklingsprojekt bör styra valet av finansieringsform. Man bör starta om möjligt utvecklingsarbetet med bidrag och/eller eget kapital. Man bör låta projektet utgöra säkerhet för lån till utvecklingsarbetet, d.v.s. man bör aldrig teckna personlig borgen för tidiga lån till utvecklingsprojekt. Uppfinnaren bör därför undvika att sätta t.ex. sin bostad i pant. Man bör även se till att återbetalningen av lån är villkorlig, d.v.s. återbetalningen sker endast om projektet lyckas och i takt med erhållna licens- och/eller försäljningsintäkter. Lyckas man inte få acceptans för andra och tredje kravet, skall man allvarligt överväga att inte starta utvecklingsprojektet.

### **Beslut att vidareutveckla idén**

Efter en genomförd utvärdering av idén bör man fatta ett nytt viktigt beslut om att gå vidare eller ej. Om utvärderingsarbetet har utförts på riktigt sätt, har man nu ett betydligt bättre beslutsunderlag än man hade vid den preliminära bedömningen. Det är dags att fastställa en preliminär exploateringsstrategi, d.v.s. besluta om man vill utveckla idén för en senare licensförsäljning eller i syfte att starta egen verksamhet. Det val man gör behöver inte gälla för gott, men det fortsatta utvecklingsarbetet underlättas om man kan välja mellan nämnda alternativ. Patenteringsfrågorna t.ex. får i licencieringsalternativet större betydelse. Däremot är marknadsförings- och tillverkningsfrågorna av större betydelse ifall utvecklingsarbetet skall resultera i en egen produktionsverksamhet.

### **Källförteckning:**

Aarne Bärrefors & Vilhelm Welin *Från idé till kommersiell succé* STU/SIND/LIBERISBN 91-38-61692-0 Stockholm

## 5.2.1 UTVÄRDERING AV NYA PRODUKTIDÉER OCH INNOVATIONER MED WISC -DATAPROGRAM

### Bakgrund till WISC -dataprogrammet

Nedanstående utvärderingsprogram för produktidéer och innovationer har ursprungligen utvecklats av Oregon Innovation Center och Wisconsin Innovation Service Center (WISC) i USA. Programmets licensrättigheter innehas av Oy Tech Center Ab. Programmet, som fungerar med Excel, används främst i undervisningssyfte, t.ex. inom Arcadas fortutbildningskurser för produktutveckling.

### Utvärdering av innovationer

Innovationsprocessen är en komplicerad, riskfylld och tidskrävande verksamhet. Av alla produktidéer överlever bara ett ringa fåtal utvecklingsstadiet och leder till kommersiell framgång. Det är därför nyttigt för var och en som arbetar med nya produktidéer och innovationer att känna till de viktigaste kriterierna för hur en produkt sannolikt kan bli framgångsrik på marknaden. Likaså kan det bespara uppfinnaren och företaget både tid och pengar att i tid identifiera de faktorer, som kännetecknar en osäker eller olönsam produkt.

Nytan av ett produktutvärderingsprogram ligger också däri att uppfinnaren eller företagaren kan analysera vilka egenskaper hos produkten det lönar sig att satsa vidare på, för att på det sättet förbättra produktens chanser till framgång. Om t.ex. en enskild uppfinnare utvecklar produktidén ända fram till en produktions- och marknadsanpassad produkt, ökar chansen att sälja en licens för uppfinningen betydligt.

Olika utvärderingsprogram eller checklistor används idag allmänt inom industrin som hjälpmedel för att utvärdera nya produkter och processer. En utvärdering kan ta hänsyn till produktens inneboende möjligheter (tekniska prestanda, fördelar, pris etc), företagets interna resurser (produktutveckling, produktion, marknadsföring, finansiering etc.) och slutligen externa faktorer (marknadspotential, konkurrens etc).

### WISC -programmets kriterier

WISC -programmet lämpar sig bäst för produktidéer och uppfinningar, vilka befinner sig i början av sin utveckling och vars vidare utveckling är aktuell. Syftet med programmet är att ge en överskådlig bild av innovationsprocessen och den nya produktens/processens möjligheter att nå framgång på marknaden.

Utvärderingen baserar sig på följande fem kriterier:

- samhällsfaktorer
- kommersiella riskfaktorer
- marknadsbehov
- marknadsgodkännande
- konkurrens

Vi vill betona, att den här "diagnosen" endast kan ge en riktgivande utvärdering av en produktidés eller uppfinnings kommersiella möjligheter. Utvärdering av nya produkter är en komplicerad process, som kräver flera olika utredningar och bl.a. intervjuer med branshexperter. Framgångsrik produktutveckling är även starkt beroende av externa faktorer som t.ex. produktutvecklarens tidigare arbetserfarenhet, tillgänglig finansiering,

branchexperternas sakkunskap, organisation av resurser, kundrelationer, marknadskonkurrens mm.

### 33 avvägda faktorer

WISC -utvärderingen analyserar på basen av ovannämnda fem huvudkriterier 33 olika faktorer i form av frågor och svar, som av utvärderarna uppskattas enligt skalan 1-5. Programmet räknar på basen av vägda värden ut resultatet för de fem kriterierna, och på basen av dessa ett slutligt utvärderingsresultat. Utvärderingsresultat som ges i procent, är en allmän utvärdering av produktens sannolika chanser att uppnå framgång. Alltså ju högre värde, desto bättre chanser att produktidén skall lyckas på marknaden.

### Utvärderingsanalys

WISC -programmet ger positivt och negativt utslag om vissa faktorer får exceptionellt höga eller låga värden på skalan 1-5. De positiva utslagen markeras med "1" resp. "styrka" och de negativa med "-1" resp. "svaghet" efter varje faktor. Dessutom markeras de negativa faktorerna som en sammanräknad slutsumma, kallat kritiskt värde (i procent). Det är skäl att sträva till så många positiva och få kritiska utslag som möjligt, samtidigt som man bör sträva till ett så högt kritiskt värde (i procent) som möjligt.

Efter den matematiska utvärderingen, som bygger på vägda värden och vissa inbyggda formler, kan de personer som utför utvärderingen ännu ge en intuitiv uppskattning av idén ifråga. Denna sk. kvalitativa utvärdering markeras i slutresultatet som ett medeltal av de tre utvärderarnas poäng.

Vi hoppas att den här utvärderingsmodellen är till nytta för Er vidare utveckling av uppfinningen eller processen med tanke på ett möjligt industriellt utnyttjande.

### SAMHÄLLSFAKTORER

1. LAGLIGHET: Med hänsyn till gällande lagar, bestämmelser, produktstandarder och -ansvar kommer produkten/processen:

- inte uppfylla dem, även om man gör ändringar
- kräva avsevärda ändringar för att uppfylla dem
- kräva några ändringar för att uppfylla dem
- kräva små ändringar för att uppfylla dem
- uppfylla dem utan ändringar

2. SÄKERHET: Med beaktande av möjligheter till skada eller bieffekter, kommer användningen av produkten/processen att vara:

- mycket osäker, även om man använder den på rätt sätt
- osäker under väntade förhållanden
- ganska säker för försiktiga, skolade användare
- säker när den används rätt, inga oväntade skador
- mycket säker under alla förhållanden, också om den används fel

3. MILJÖEFFEKTER: Med beaktande av miljöföroreningar eller missbruk av naturresurser kommer användningen av produkten/processen:

- stå i konflikt med dessa bestämmelser eller eventuellt leda till farliga miljöskador
- ha en viss negativ påverkan på miljön
- inte påverka naturen om den används på rätta sätt
- inte påverka naturen
- påverka naturen i en positiv riktning

4. SAMHÄLLSPÅVERKAN: Med beaktande av denna produkts/process' inverkan på samhällets allmänna välbefinnande, påverkar dess användning samhället

- klart negativt
- någorlunda negativt
- inte om den används på rätt sätt
- inte alls
- i en positiv riktning



## KOMMENTARER:

---

---

### KOMMERSIELLA RISKFAKTORER

5. FUNKTION: Med beaktande av produktens/processens planerade egenskaper, kommer den verkligen att uppfylla dem ?
- idén är inte sund och kan inte fås att fungera
  - idén fungerar inte i nuvarande utförande, men kan kanske göra det efter ändringar
  - idén kommer att fungera efter en hel del ändringar
  - idén kommer att fungera, men små ändringar kan behövas
  - idén kommer att fungera - inga ändringar behövs
6. PRODUKTIONSTEKNIK: Med beaktande av tekniska och produktionsmässiga processer som behövs för tillverkning av den här produkten/processen:
- är den omöjlig att tillverka idag eller i en nära framtid
  - kommer den att vara mycket svårt att tillverka
  - finns det några problem som går att lösa
  - finns bara små problem
  - finns inga problem
7. UTVECKLINGSFAS: Produkten/processen är i följande utvecklingsfas
- endast idé, ritningar och/eller beskrivning finns, ingen prototyp
  - enkel funktionsmodell eller prototyp, konceptet kan förevisas men är inte färdigt utvecklat eller testat
  - utvecklad prototyp, funktion och säkerhet testade
  - slutlig prototyp, små förändringar kan vara nödvändiga
  - produktions- och marknadsanpassad prototyp finns
8. INVESTERINGSKOSTNADER: Kapital- och övriga kostnader för produktens /processens utveckling till marknadsstadiet kommer att vara:
- större än intäkterna - projektet lönar sig inte att förverkliga
  - höga - man kan inte täcka kostnaderna
  - kostnaderna kanske kan täckas
  - måttliga - man kan täcka kostnaderna inom 5 år
  - låga - man kan täcka kostnaderna inom 2 år
9. ÅTERBETALNINGSTID: Den förväntade återbetalningstiden (tiden som behövs för att täcka startkostnaderna) är sannolikt:
- över 10 år
  - 7 - 10 år
  - 4 - 5 år
  - 1 - 3 år
  - under 1 år
10. LÖNSAMHET: Lönsamheten beräknas enligt hur intäkterna kommer att täcka de verkliga kostnaderna (direkta, indirekta och kapital). De beräknade intäkterna:
- kommer inte att täcka de verkliga kostnaderna
  - kommer att täcka direkta kostnader, men täcka bara en del av indirekta och kapitalkostnader (behövlig investeringsåterbetalning)
  - kommer att täcka direkta och indirekta kostnader, men motsvarar kanske inte kapitalkostnaderna (ROI)
  - kommer att täcka direkta och indirekta kostnader och motsvarar kapitalkostnadernas minimibelopp (ROI)
  - kommer att täcka direkta och indirekta kostnader och lätt överskrida kapitalkostnaderna
11. MARKNADSUNDERSÖKNING: Marknadsundersökningen för ifrågavarande produkt/process uppskattas vara:
- mycket svår och komplicerad
  - ganska svår och komplicerad
  - ganska svår
  - ganska lätt och enkel
  - mycket enkel
12. FORSKNING OCH UTVECKLING: Forsknings- och utvecklingsarbetet innan produkten/processen fås till produktionsstadiet uppskattas vara:
- mycket svårt och komplicerat
  - ganska svårt och komplicerat
  - ganska svårt
  - ganska lätt och enkelt
  - mycket enkelt

KOMMENTARER:

---

---

MARKNADSBEHOV

13. MARKNADSPOTENTIAL: Marknaden i sin helhet uppskattas vara:
- mycket liten - mycket specialiserad eller lokal
  - liten - rätt specialiserad eller lokal
  - medelstor - begränsad till landets egna marknader
  - stor - stora nationella marknader
  - mycket stor - stora nationella och internationella marknader
14. FÖRSÄLJNINGSPROGNOS: Produktens/processens förväntade försäljning uppskattas vara :
- mycket liten
  - liten
  - lagom stor
  - stor
  - mycket stor
15. MARKNADSTRENDER: Produktens/processens behov på marknaden verkar vara:
- snabbt minskande - produkten kan snabbt bli impopulär
  - minskande
  - stabilt - behovet förblir troligtvis oförändrat
  - långsamt växande
  - snabbt växande
16. MARKNADSVÄXLINGAR: Växlingarna i marknadsbehovet är sannolikt:
- mycket instabila - känsliga för stora oväntade växlingar
  - instabila - känsliga för måttliga oväntade växlingar
  - går att förutse
  - stabila - växlingarna kan exakt förutses
  - mycket stabila - inte känsliga för växlingar
17. LIVSLÄNGD: Produktens/processens livslängd är sannolikt:
- kortare än 2 år
  - 2 - 4 år
  - 5 - 7 år
  - 8 - 10 år
  - över 10 år
- PRODUKTSORTIMENT: Möjligheten att anpassa produkten/processen till liknande produkter, kvaliteter, prisnivåer på marknaden är:
- mycket begränsad , endast denna produkt
  - begränsad bara till små ändringar
  - moderat, liknande marknader/användningsområden
  - stor - ny produkt leder lätt till spin-off produkter
  - mycket stor - kan vara start till ny industri

KOMMENTARER:

---

---

MARKNADSGODKÄNNANDE

19. KOMPATIBILITET: Motsvarar produktens/processens användning allmänna uppfattningar och seder på marknaden:
- nej - marknaden kommer att förneka den
  - något motstridig - marknads godkännande kommer att fördröjas
  - lagom - inga negativa effekter
  - hög kompatibilitet - befrämjar en marknadssatsning
  - mycket hög - kommer att påverka marknadsgodkännandet med en stark uppsving som följd
20. INLÄRNING: Inlärningsbehovet för produktens/processens användning är:
- mycket stort - kräver dyr och/eller tidskrävande utbildning
  - stort - detaljerade bruksanvisningar nödvändiga
  - måttligt - normala bruksanvisningar är tillräckligt för de flesta användare
  - litet - minimala bruksanvisningar nödvändiga

- mycket litet - inga bruksanvisningar behövs
21. BEHOV: Produktens/processens behov och nytta för kunden synes vara:
- mycket litet - "leksaker" som ägaren snart glömmet bort
- litet - kommer endast att fylla psykologiskt oväsentliga behov
- måttligt - fyller både psykologiskt och fysiskt oväsentliga behov
- stort - fyller antingen viktiga psykologiska eller fysiska behov
- mycket stort - fyller både psykologiska och fysiska behov
22. BEROENDE: Är användningen eller försäljningen av produkten/processen beroende av andra produkter, processer eller system:
- mycket stort beroende - ingen marknads kontroll
- stort beroende - liten marknads kontroll
- måttligt beroende - tillräcklig marknads kontroll
- litet beroende - stark marknads kontroll
- mycket litet beroende - total marknads kontroll
23. SYNLIGHET: Fördelarna och nyttan av produkten/processen synes vara:
- mycket oklar - mycket svår och/eller kostsam att förklara för kunderna
- oklar - kräver mycket förklaringar
- ganska synlig - kräver en del förklaringar
- synlig - lätt att förklara
- mycket synlig - kan leda till "från person till person" kommunikation
24. PROMOTION: Insatserna för att marknadsföra produktens/processens fördelar, egenskaper och nytta till kunderna är:
- mycket stora - hindrar en förväntad försäljning
- stora jämfört med förväntad försäljning
- måttliga i jämförelse med förväntad försäljning
- små jämfört med förväntad försäljning
- mycket små jämfört med förväntad försäljning
25. DISTRIBUTION: Kostnaderna och svårigheterna att etablera distributionskanaler för produkten/processen är:
- mycket stora - hindrar en förväntad försäljning
- stora jämfört med förväntad försäljning
- måttliga i jämförelse med förväntad försäljning
- små jämfört med förväntad försäljning
- mycket små jämfört med förväntad försäljning
26. SERVICE: : Kostnaderna för och svårigheterna att ordna produktens/processens service är:
- mycket stora - kräver ofta service och reservdelar
- stora - behöver regelbunden service och reservdelar
- måttliga - behöver tillfällig service och reservdelar
- små - behov av service och reservdelar förekommer sällan
- mycket små - kräver lite eller ingen service och reservdelar

KOMMENTARER: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## KONKURRENS

27. DESIGN: Jämfört med konkurrerande och/eller ersättande produkter/processer, kommer den industriella designen att vara:
- av mycket sekundär betydelse
- av sekundär betydelse
- som andra liknande produkter
- överlägsen
- mycket överlägsen
28. FUNKTION: Jämfört med konkurrerande och/eller ersättande produkter, service eller processer är funktionen:
- mycket underlägsen
- underlägsen - erbjuder inga förbättringar
- likadan - inte avsevärt bättre
- överlägsen - en klar förbättring
- klart överlägsen - en stor förbättring
29. HÅLLBARHET: Jämfört med konkurrerande och/eller ersättande produkter/processer, kommer produktens hållbarhet att vara:

- mycket underlägsen - en klar konkurrensnackdel
  - underlägsen - kan inte säljas som en förbättring
  - likadan - inte avsevärt bättre
  - överlägsen - kan säljas som en produktförbättring
  - mycket överlägsen - kan lätt marknadsföras som en klar produkt-förbättring
30. PRIS: Jämfört med konkurrerande och/eller ersättande produkter/processer kommer försäljningspriset sannolikhet att vara:
- mycket högre - en klar konkurrensnackdel
  - högre - en konkurrensnackdel
  - ungefär det samma
  - lägre - en konkurrensfördel
  - mycket lägre - en viktig konkurrensfördel
31. KONKURRENS: Den rådande konkurrensen på marknaden för produkten/processen verkar att vara:
- mycket stor - lanseringen av produkten är svår och dyr
  - stor - bara en liten marknadsandel kan uppnås
  - måttlig - en marknadsandel kan uppnås med skäliga insatser
  - liten - en betydande marknadsandel kan uppnås
  - mycket liten - marknadsledarskap är möjligt
32. NY KONKURRENS: Konkurrensen från nyetablerade företag och motreaktioner på marknaden förväntas vara:
- mycket stor - produktledarskapet kommer att bli mycket kortvarigt
  - stor - produktledarskapet kommer att bli rätt kortvarigt
  - måttlig - marknadsandelen kan behållas
  - liten - produktledarskapet kommer att bli relativt långvarigt
  - mycket liten - stor chans att nå stora marknadsandelar
33. INDUSTRIELLT SKYDD: Med tanke på industriella rättigheter (patent, mönster, varumärke mm.), tekniska svårigheter eller sekretessbelagd know-how, är det möjligt att skydda produkten/processen:
- inget industriellt skydd eller sekretess är möjlig
  - inget industriellt skydd men någon form av sekretess är möjlig
  - ett begränsat industriellt skydd och någon form av sekretess är möjligt
  - kan skyddas med patent/mönster och/eller kortvarig sekretess uppnås
  - kan utan vidare skyddas med patent/mönster och/eller långvarig sekretess uppnås

KOMMENTARER:

---



---

REKOMMENDATION FÖR FORTSATTA ÅTGÄRDER:

---



---

För närmare uppgifter om WISC -dataprogrammets användning, kontakta:

**OY TECH CENTER AB**  
 Ing. Carl-Magnus Fogelholm  
 Otnäs teknologocentrum  
 Olarsbäcken 15, 02200 Esbo  
 Tel. (09) 2517 6110  
 Fax (09) 4551717  
 GSM 0500-452956

E-mail: [cm.fogelholm@kolumbus.fi](mailto:cm.fogelholm@kolumbus.fi)

## 5.3 PRODUKTUTVECKLING

### Allmänt

Då man har beslutat vidareutveckla produktidén utgående från tillräckligt djup-lodande utvärderingar av marknad, teknik och ekonomi samt valt exploaterings-strategin, bör idéutvecklingen övergå till s.k. produktutveckling. I detta skede är det dags att ta fram en affärsplan/produktutvecklingsplan, som styrinstrument för det fortsatta produktutvecklingsarbetet. Denna plan kan även användas som handlings- och beslutsplan. Varje start av ett produktutvecklingsprojekt är oftast början till ett långvarigt, kostsamt och riskfyllt åtagande. Man bör vid starten vara medveten om vad man ger sig in i. Därför är framtagning av en affärsplan/produktutvecklingsplan av största betydelse. Planen ställer upp ramarna för det kommande produktutvecklings-projektet. Finansiärer av olika slag förutsätter också att någon form av affärsplan/-produktutvecklingsplan upprättats innan de skall kunna bedöma produktutvecklings-projektet och besluta om lån och/eller bidrag.

### Modell för produktutveckling

Genom att utarbeta en produktutvecklingsplan klargör man de olika tekniska och marknadsmässiga arbetsmomenten man måste genomgå samt kostnaderna för dessa innan en kommersiell produkt har tillblivit. Den första versionen av produktutvecklingsplanen behöver inte vara detaljerad i alla avsnitt, men den bör följas upp samt omarbetas ständigt under produktutvecklingsprojektets gång. Produktutvecklingsplanen bör innehålla projektets affärsidé samt sex parametrar (=marknad, teknik, ekonomi, tid, organisation och kritiska faktorer) som bestämmer projektets innehåll och omfattning. I planen bör finnas en projektstrategi som talar om hur affärsidén i praktiken skall uppnås. Man bör indela projektet i etapper och definiera delmålen för varje etapp. Det är också viktigt att en arbets- och tidsplan samt en projektbudget upprättas.

### Sekretess och skydd av idéer vid produktutveckling

Under produktutvecklingsperioden, då idén eller uppfinningen utvecklas kommersiellt och tekniskt, ökar behovet av att skydda uppfinningen. Kretsen av enskilda personer och företag som man måste kontakta utvidgas nämligen hela tiden. Man kan skydda uppfinningen genom att antingen söka patent eller att ingå sekretessavtal. Under utvecklingsperioden tvingas uppfinnaren ofta anlita experthjälp för t.ex. konstruktion, prototyp tillverkning och marknadsundersökning. Vid dessa tillfällen är det lämpligt att skriva ett uppdragsavtal för att reglera äganderätten till framtaget material och de eventuella nya uppfinningar som framkommit under uppdraget.

### Design

I nästan alla produkter är designfrågan viktig. Det gäller idag inte enbart konsumentprodukter, t.o.m. pappersmaskiner är idag designprodukter. Det lönar sig därför i ett tidigt skede att kontakta en industriell designer för att finna en ändamålsenlig kompromiss mellan ett tilltalande utseende och produktens funktion. I vissa fall säljer produktens design bättre än dess funktion.

### Tekniskt utvecklingsarbete

Framtagning av prototyper utgör en väsentlig del av ett produktutvecklingsprojekt. Steget från idé till serietillverkad produkt är lång. Man bör även vid behov utföra tekniska tester och experiment för att få en bekräftelse på produktens funktionsduglighet eller att den tekniska lösningen överensstämmer med uppställda krav. Tekniska tester utförs ofta även därför, att

resultaten kan användas som försäljningsargument eller som dokumentation då myndighetsgodkännande sökes. Testresultaten används också vid utarbetandet av produktspecifikationer och kvalitetsnormer.

**Källförteckning:**

Aarne Bärrefors & Vilhelm Welin *Från idé till kommersiell succé* STU/SIND/LIBERISBN  
91-38-61692-0 Stockholm

## 5.4 FRAMSTÄLLNING AV PROTOTYPER I VERKSTAD

### Allmänt

För att utveckla en idé till produkt räcker det inte enbart med ritningar. Idén måste i något skede av utvecklingsprocessen omvandlas till ett konkret handgripligt föremål. Under idéutvecklingen kan det vara på sin plats att utforma idén först till en modell. Det lönar sig då att använda ett lätt formbart och billigt material t.ex. trä, plast eller metall. Först senare, då idéutvecklingen övergått till produktutveckling, bör man lägga ner arbete på att framta en prototyp i det slutliga materialet. Modell är ju något som inte är helt färdigt, emedan prototypen representerar redan det slutliga utförandet, som man bör kunna kommersiellt mångfaldiga.

Det är prototypen, som bör prövas och testas innan idén kan bli en säljbar produkt. I detta skede bör man vara noga med produktskyddet. Man bör se till att sekretessavtalen är undertecknade. Uppfinnaren behöver alltid någon form av verkstad antingen för att ta fram en modell eller bygga en fungerande prototyp. I början är man i flesta fall hänvisad till den egna verkstaden, garaget eller verkstaden på det företag man är anställd av för att kunna konkretisera den egna idén. Man har försökt underlätta modell- och prototypframtagningen genom att iordningställa uppfinnarverkstäder, dit uppfinnare utan kostnad eller för en symbolisk avgift får komma för att ta fram sina prototyper. I vissa fall finns där även kvalificerad handledning. Själva arbetet bör uppfinnaren dock sköta själv.

### Prototypverkstäder

I Helsingfors har en av KEKEs medlemsföreningar, Helsingin Keksinnöt (HEKE) genom avtal med staden tillgång till en prototypverkstad vid Brunakärr (Hakamäentie 1, telefon 09-241 5926). KEKEs alla medlemmar har rätt att använda verkstaden. Som medlem i KEKE har även Idéresurs medlemmar rätt att till ett symboliskt pris (80 mk/år) använda verkstaden. Verkstaden håller öppet mellan kl. 8.00 och 16.00. De som använder verkstaden måste ha en personlig fritidsolycksfallsförsäkring samt erfarenhet av att använda bearbetningsmaskiner (metallsvarv och -fräs). Mera information kan fås av Mauno Asikainen, vars telefon hem är 09-726 155. Hans mobila telefon är 050-512 4317. Man kan även kontakta verkstadens äldste Matti Laurell (telefon 09-148 1870). Det finns även andra möjligheter att få sin prototyp framställd. Uppfinningsstiftelsen t.ex. bedriver en prototypverkstad.

### Andra möjligheter att tillverka prototyper

Man kan använda de lokala uppfinnarföreningarnas, företagens, yrkesskolornas, arbetarinstitutens och andra utbildningsanstalters verkstäder. Städerna brukar bedriva verkstäder som ungdomar och pensionärer kan utnyttja. I Esbo bedriver t.ex. arbetarinstitutet en snickeriverkstad, där man under saklig handledning kan framställa en modell i trä. Man kan även söka lämpliga företag, som tillverkar mot betalning prototypen. Man bör dock vara medveten att väldigt få företag är intresserade av enbart prototyp tillverkning. Branschföreningarna kan ge upplysningar om medlemmar som är villiga att åta sig prototyp- och serietillverkning. Många universitet och högskolor är väl utrustade för modell- och prototypframtagning.

### Källförteckning:

Aarne Bärrefors & Vilhelm Welin *Från idé till kommersiell succé* STU/SIND/LIBERISBN 91-38-61692-0 Stockholm, KEKE och Uppfinningsstiftelsen

## 5.5 LICENSER, AVTAL OCH ROYALTY

### Allmänt

Om man valt exploateringsstrategin att inte själv exploatera (produktutveckla, tillverka och sälja) sin idé eller uppfinning genom att "starta eget", kan man sälja sin idé eller uppfinning till en licenstagare, som oftast är ett redan etablerat företag. Försäljningen av idéer och uppfinningar sker oftast på köparens villkor. För uppfinnaren lönar det sig att sälja endast utnyttjanderätten till patentet/nyttighets-modellen och inte själva patentet/nyttighetsmodellen, ty vid eventuell konkurs av licenstagarens företag, skulle även patentet/nyttighetsmodellen förloras. Man bör därför noggrant bekanta sig med vad licensiering i verkligheten innebär. Tillgång till expertis inom affärsjuridik är under förhandlingarna lika betydelsefullt som att anlita patentombud vid patentering. Bl.a. hjälper Uppfinningsstiftelsen uppfinnaren under dessa förhandlingar. Att sälja idéer och uppfinningar är av olika skäl mycket besvärligare än all annan försäljning. Man skall inte förvänta sig att beslutsfattarna i ett företag går med på ett omfattande avtal utan att först få möjlighet att tillräckligt noggrant sätta sig in i sakförhållandena. Detta gäller i synnerhet då risktagande finns med i bilden. Det är ju fråga om en idé eller i bästa fall en uppfinning, som uppfinnaren har sökt patent på. Det är därför mest praktiskt att framskrida stegvis samt acceptera att det tar tid att framhandla sig till ett licensavtal.

### Den stegvisa förhandlingen till ett licensavtal

Försäljningsförhandlingarna påbörjas lämpligast med ett personligt besök. Vid detta besök undertecknas först sekretessavtalet, som före mötet har sänts till den eventuella köparen. Därefter kan informationsutbytet starta, varvid idén eller uppfinningen presenteras mera detaljerat. Om köparen efter dessa diskussioner är intresserad av att utföra en grundligare utvärdering av idén bör ett utvärderingsavtal för 4-12 veckor undertecknas. Om köparen därefter fortsättningsvis är intresserad kan han vara beredd att direkt förhandla om ett licensavtal, men han kan också kräva att få ytterligare komplettera utförda värderingar av idén eller uppfinningen. Då kan det vara lämpligt att upprätta samt underteckna ett s.k. optionsavtal för 1-12 månader. Optionsavtalet förutsätter ofta att ett färdigt licensavtal redan har förhandlats fram. Optionsavtalet omfattar de väsentligaste delarna av ett kommande licensavtal. Om köparen efter genomfört bedömningsarbete vill förvärva rättigheterna till idén eller uppfinningen, upprättas därefter ett bindande licensavtal.

### Avtalsvillkoren

Fastän man bör anlita affärsjuridisk expertis då man förhandlar om ett licensavtal är det dock nyttigt att som idésäljare känna till grunddragen av innehållet i ett licensavtal samt de däri ingående viktigaste avtalsvillkoren. Det finns fem väsentliga kommersiella villkor man som idésäljare och förhandlare alltid måste beakta. De återkommer i alla avtal.

Det första avtalsvillkoret är "Produkten". En uppfinning kan t.ex. ha ett så brett användningsområde, att den patenterade grundkonstruktionen i uppfinningen kan användas vid utformning av helt skilda produkter. Då finns det också flera tänkbara licenstagare. Därför måste man entydigt precisera den produkt avtalet omfattar.

Det andra avtalsvillkoret är "Området". I avtalet måste man alltid definiera för vilket område rätten att utnyttja uppfinningen gäller. Man bör särskilja mellan marknadsområde och det geografiska området.



Det tredje avtalsvillkoret är "Tiden". Tiden är en faktor som kräver speciella överväganden. Av olika skäl bör man inte godta varken alltför långa eller för korta tidsrymder som giltighetstider för avtalet. En rimlig tid för licensavtalet kan variera mellan 1-10 år, i vissa fall kan licenstiden utgå samtidigt med patentskyddet.

Det fjärde avtalsvillkoret är "Rättigheterna" som omfattar rätten att utnyttja den patenterade eller patentsökta idén på olika sätt. Man kan ge avtalsparten alla rättigheter att utan begränsning disponera över idén eller uppfinningen. Ofta överlåter man licenstagaren rätten att tillverka, använda och sälja den patenterade produkten. Man kan även tänka sig avtal, som endast omfattar rätten att använda produkten, t.ex. en patenterad tillverkningsmetod. Man kan begränsa rätten till enbart tillverkning eller försäljning.

Det femte avtalsvillkoret är "Ekonomisk ersättning". Det är ofta besvärligt att faställa den "riktiga" ekonomiska kompensationen för en upplåten rättighet. Det är så många faktorer som man rimligtvis bör beakta. Sett ur köparens synvinkel bör kompensation stå i balans med framtida intäkter. En icke beprövad uppfinning, d.v.s. en sådan som inte ännu har fått marknadens acceptans, medför alltid ytterligare utvecklingskostnader och okända ekonomiska risker. Man bör även ha klart för sig att de ackumulerade kostnaderna säljaren har haft för utvecklingsarbetet och den eventuella patentsökningen inte för köparen är något mått på uppfinningens värde. För köparen är uppfinnarens historiska kostnader helt ointressanta. Det enda som gäller är produktens framtida marknadsmöjligheter.

### **Exklusiv och icke exklusiv rätt**

Licensgivaren kan i princip bevilja licenstagaren antingen exklusiv eller icke exklusiv rätt till uppfinningen. Om licensgivaren beviljar licenstagaren exklusiv rätt, betyder det att man ingår avtal endast med denna part och ingen annan får därefter tillgång till idén eller uppfinningen. I det senare fallet får licensgivaren ingå avtal med flera intressenter. De icke exklusiva avtalen har ökat i betydelse. Man anser bl.a. att exklusiva avtal begränsar den fria konkurrensen. Men när det gäller icke beprövade uppfinningar är det ytterst svårt att kräva av licenstagaren ett icke exklusivt avtal. Då uppfinningen efter lyckad produktutveckling har introducerats på marknaden samt eventuellt blivit en accepterad produkt, kan det vara möjligt att ingå ett icke exklusivt avtal med flere intressenter. Man kan även ge en exklusiv rätt under en begränsad tidsrymd, oftast 6-18 månader. Denna avtalsform är vanlig inom förpackningsbranschen.

### **Royalty**

Den ekonomiska ersättningen, d.v.s. royaltyn för överlåtelsen, kan omfatta tre olika delbetalningar. Det kan gälla en engångssumma, en löpande royalty eller en årlig minimiroyalty. Engångssumman erläggs vid licensavtalets undertecknande och avser att täcka de kostnader uppfinnaren har för att lämna faktamaterial, prover, modeller och kunskap om sin uppfinning. Minimiroyaltyn är den minsta årliga ersättningen köparen måste betala till uppfinnaren oavsett om den totala försäljningen motvarar detta eller ej. Minimiroyaltyn utgår vanligen endast för exklusiva avtal.

Den vanligaste royaltyformen är den löpande royaltyn, som utgår antingen i procent av nettoförsäljningsvärdet eller som ett visst belopp per såld enhet. Den löpande royaltyn betalas säljaren under licensavtalets giltighetstid. En procentsats är oftast att föredra, men om produkten/uppfinningen skall ingå som en komponent i en maskin är det rimligt att acceptera ett visst belopp per använd enhet. Royaltysatsen, som vanligen ligger omkring 5 %, skall man sätta med eftertanke. För produkter som säljs i stora kvantiteter kan den vara avsevärt lägre (0,5 %), men för mycket unika produkter som säljs i liten omfattning bör royaltysatsen sättas högt (20 %). Vissa länder har i sin lagstiftning satt upp en maximigräns för royaltyn, men i

Sverige och i Finland finns inte sådana bestämmelser. Det är sist och slutligen uppfinningen och marknaden som avgör hur stor royalty licensgivaren kan uppnå. En hög royalty kan t.o.m. inverka negativt sålunda att licenstagaren då har större intresse att senare utveckla en konkurrerande produkt och slippa royaltyn. Den löpande royaltyn kan dels vara helt oberoende av försäljningsvolymen, men den kan också öka eller sjunka beroende på hur försäljningsvolymen förändras. Royaltybasen är det värde - vanligtvis nettoförsäljningsvärdet - på vilket royaltyn beräknas. Royaltybasen kan även vara t.ex. ett framräknat tillverkningsvärde. Fastställandet av royaltybasen är alltid en väsentlig del av licensuppgörelsen.

### **Avtalsmodeller**

Modeller av sekretess-, options- och licensavtal finns t.ex. att få hos Uppfinningsstiftelsen, Metallindustrins Centralförbund och Finpro.

Exempel på en internationell licensavtalsmodell är Orgalimes *Model for an international technology licence Agreement, EU/EEA Version, June 1997*. Orgalime står för Liaison group of the European mechanical, electrical, electronic and metalworking industries. Orgalimes avtalsmodeller finns att köpa på Metallindustrins Centralförbund (MET) på engelska, tyska och franska.

### **Källförteckning:**

Aarne Bärrefors & Vilhelm Welin *Från idé till kommersiell succé* STU/SIND/LIBERISBN 91-38-61692-0 Stockholm

Carl-Magnus Fogelholm, innovationskonsult, Oy Tech Center Ab, Esbo

## 5.6 FÖRETAGSETABLERING

### Allmänt

Om uppfinnaren istället för att sälja rätten till uppfinningen, själv vill exploatera sin idé eller uppfinning bör han/hon starta ett eget företag. Uppfinnaren bör vara modig men inte övermodig samt ha en stark tro och förmåga att vidare utveckla idén eller uppfinningen till ekonomisk framgång. Genom att noggrant planera företagsverksamheten kan uppfinnarföretagaren minimera riskerna. Småföretag lever av flexibilitet och enkelhet. De administrativa grundsystemen måste dock vara i skick i alla företag, inte minst i nystartade företag. Av uppfinnarföretagaren krävs det därför kunskap om företagslagstiftning, beskattning, bokföring, finansiering och många andra viktiga saker.

### Uppfinnarföretagarens ansvar

Uppfinnaren bör veta, att han/hon som t.ex. enskild näringsidkare ansvarar med hela sin förmögenhet för de skulder som uppstår i företagsverksamheten. Samma personliga ansvar gäller om uppfinnaren grundar tillsammans med andra intressenter ett kommanditbolag eller ett öppet bolag. I aktiebolag begränsas aktionärernas ansvar i princip till kapitalinsatsen, men i praktiken måste grundaren av ett aktiebolag ofta ställa sin egendom i borgen för de lån som företaget tar.

### Utbildning och självstudier

Av ovan nämnda skäl är det viktigt att uppfinnaren utbildar sig själv i företagandet. Det finns ett stort utbud av olika slags utbildningspaket. Bl.a. erbjuder handels- och industriministeriets (HIM) företagstjänst lämplig utbildning för blivande företagare. Information om dessa utbildningar finns i HIMs publikation Yrityskoulutusohjelmat, som utkommer årligen. Den fås avgiftsfritt från närmaste HIMs företagstjänsts distrikts- eller lokalbyrå. Det finns också ett stort antal läroböcker för självstudier. En av de nyaste är bokserien "Starta eget" 1-4, sammanställd av Silve Almgren, Hannele Lindfors och Pirjo Karlsson. Bokserien utkom hösten 1996. Ett annat exempel är Centralhandelskammarens utgåva "Att bli egen företagare" från 1996.

### Utomstående hjälp

Det lönar sig alltid att söka utomstående hjälp. Förutom privata konsulter finns det många offentliga organisationer och myndigheter som hjälper en blivande företagare. Som exempel kan nämnas Uppfinningsstiftelsen, HIMs företagstjänst, Tekes, Finnvera, kommunernas näringsombudsmän, Jobs & Society rf samt nyföretagarcentralerna. Ofta är rådgivningen avgiftsfri.

### Ekonomisk planering

Ett företag måste vara lönsamt för att kunna utvecklas och klara sig. Basen för ett företags framgång är en noggrann ekonomisk planering av affärsverksamheten.

En uppfinnarföretagare liksom alla andra nyföretagare måste ställa upp en preliminär affärsverksamhetsplan för att utvärdera hurudan marknaden, konkurrenterna och efterfrågan är samt ta reda på vilka resurser krävs för produktion och försäljning. Affärsidén beskriver alltså vad man vill göra, och affärsverksamhetsplanen hur man gör det. Affärsidén bör inte behandlas som en hemlighet för utomstående med undantag eventuellt vid initialskedet av företagets tillblivelse. Affärsverksamhetsplanen däremot innehåller alltid sådana affärshemligheter, som man bör hemlighålla.

## “Dödsdalen”

Det ingår många dolda kostnader i företagsverksamheten som kan vara svåra att exakt beräkna. Man bör dock klarlägga för sig storleksordningen av de utgifter verksamheten medför, så att man inte startar med ett för litet kapital. En oerfaren företagare underskattar ofta kostnaderna för sin verksamhet. Det är vanligt att den blivande företagaren glömmer att den första tiden innebär endast utgifter och att det brukar räcka ganska länge innan affärsverksamheten blir lönsam och inbringar intäkter. Många företagare binder i ett för tidigt skede alltför mycket kapital i maskiner, transportmedel och utrymmen. Det är då lätt att hamna i den s.k. ”dödsdalen”.

### Kapitalbehovet

Det totala kapitalbehovet i företaget täckes med eget aktiekapital och främmande kapital, d.v.s. lån från olika långgivare. Man kan även få bidrag från stat och kommun. Företagets kapital används för basinvesteringar samt för driftskapitalet. Basinvesteringar kan vara investeringar i utrymmen, maskiner och anläggningar, transport- och övrig materiel samt i lösöre och inredning. Driftskapital behövs bl.a. för att täcka kostnaderna för att grunda företaget. Dessutom behövs driftskapitalet för marknadsföringen, hyror, löner, lagerhållningskostnader och övriga förskott. Företaget behöver även kontanta medel.

### Egen finansiering

Det är typiskt att ett nytt företag lider av kapitalbrist. Därför gäller det att på allvar försöka finna alla möjligheter till att öka den egna finansieringen. Ju större den egna insatsen är desto lättare är det att finna utomstående finansiärer. Egen finansiering har en väsentlig fördel jämfört med att använda främmande kapital. Fördelen ligger i det att man inte behöver betala räntor eller amortera lånet med jämna mellanrum. Man bör komma ihåg att “räntan sover aldrig”.

Det är betydligt lättare att samla ihop det behövliga startkapitalet om företaget har flera delägare. Vid sidan av aktiekapital kan delägarna också låna pengar till företaget. Lånet betalas tillbaka då verksamheten har börjat löpa.

### Extern finansiering

Ett nystartat företag klarar sig vanligtvis inte enbart med egen finansiering. Det behövs också extern finansiering, som erbjuds i form av krediter normalt av banker, finansieringsbolag och försäkringsbolag.

Staten och kommunerna beviljar företagsstöd för små och medelstora företag. Innan företaget grundas lönar det sig att noggrant klarlägga vilka chanser det finns till bidrag och stöd för verksamheten. HIMs företagstjänsts distrikt- och lokala kontor, Uppfinningstiftelsen, Arbetskraftsbyråerna, landsbygdens näringsdistrikt och Teknologiska utvecklingscentralen Tekes beviljar bidrag och lån. Nyföretagare kan även få s.k. startpengar (stöd) för att komma igång med verksamheten. Finnvera kan garantera lån som kreditinrättningarna beviljar små och medelstora företag.

### Olika företagsformer

Det viktigaste för en blivande företagare är att verksamheten blir lönsam. I beskattningshänseende har det blivit en allt större likhet mellan de olika företagsformerna och beskattningen är endast en av de många faktorer som påverkar valet av bolagsform. Man bör dock överväga med sakkunniga i vilken juridisk form verksamheten skall drivas. De vanligaste företagsformerna är enskild firma, öppet bolag, kommanditbolag, aktiebolag och andelslag. Man bör komma ihåg att en bolagsform inte är slutgiltig. I många fall har bolag

startats i form av enskild firma för att senare byta form till kommanditbolag eller aktiebolag i takt med att verksamheten utvecklas.

### **Kompanjonsavtal mellan bolagsmän**

Om företaget har flera aktionärer är det skäl att redan innan företaget grundas i ett kompanjonsavtal skriftligt fastslå allt som gäller makt- och ansvarsfördelning. Så undviks onödiga gräl i framtiden. Utan kompanjonsavtal kan det t.ex. ibland vara helt omöjligt att enas om hur kompanjonskapet skall upplösas. Kompanjonsfrågor bör man alltid diskutera med en erfaren konsult, revisor eller bankman. Vid juridiskt komplicerade förhållanden bör en erfaren affärsjurist anlitas.

### **Företagets bokföring**

Alla bolag är enligt lag redovisningsskyldiga. Avsikten med bokföringen är att hålla reda på företagets intäkter, utgifter och tillgångar samt skilja åt dessa från företagarens personliga ekonomi. Ur bokföringen kan avläsas hur lönsam företagsverksamheten har varit. Årligen uppgörs från den löpande bokföringen ett bokslut innehållande en resultaträkning och en balansräkning. Bokföringsperioden är oftast kalenderåret. En företagare måste bokföra alla affärshändelser med s.k. dubbel bokföring. Nuförtiden, då man har tillgång till dator och bokföringsprogram, är det lättare för företagaren att själv sköta bokföringen, i alla fall en del av bokföringen. Vanligtvis låter företagaren dock en yrkeskunnig bokförare sköta hela bokföringen, bokslutet inberäknat. Företagaren bör då kontrollera, att bokföraren kan sin sak. Det är alltid företagaren som är huvudansvarig inför beskattaren om bokföringen fallerar.

### **Revision av räkenskaperna**

Revisorerna granskar och övervakar företagets verksamhet. En revisor måste vara obunden och ojävig gentemot företaget. Revisorerna är i första hand ägarnas förtroendemän. De skall också arbeta för andra intressegruppers t.ex. långivares, arbetstagares och myndigheters bästa. Revisorerna rapporterar direkt till bolagets ägare. Det är fråga om en målmedveten verksamhet, som utmynnar i en revisionsberättelse om att företaget har följt bokföringslagens regler samt givit riktig och tillräcklig information om bolagets resultat och ekonomiska ställning. Revisionsberättelsen är offentlig. Det är Centralhandelskammaren och handelskamrarna som står för revisorsexamina i Finland. En av Centralhandelskammaren Godkänd Revisor (CGR) skall bl.a. ha högskole- eller universitetsutbildning, emedan det räcker för en s.k. GRM -revisor (av handelskamrarna Godkänd RäkenskapsMan) med en lägre ekonomisk utbildning. För småföretag räcker det med en lekman som revisor, men kraven blir strängare ju större bolag det är fråga om.

### **Åtgärder för att grunda ett företag**

Det går snabbt att grunda en enskild firma, ty för detta krävs det inga särskilda avtal. Man bör naturligtvis göra en grundanmälan till handelsregistret innan verksamheten inleds. En registrering är också det ända sättet att skydda rätten till företagets namn (firma). Man bör dock kontrollera att det planerade namnet inte redan är upptaget. Verksamheten är dessutom lätt att lägga ner.

För att grunda ett öppet eller kommanditbolag krävs det ett skriftligt bolagsavtal mellan bolagsmännen samt grundanmälan till handelsregistret. Förutom bolagsavtalet bör ett kompanjonsavtal uppgöras och undertecknas av bolagsmännen innan bolaget bildas och registreras.

Aktiebolaget uppstår i och med att det införs i handelsregistret. Före införandet krävs ett antal möten och protokoll. Ett kompanjonsavtal bör först upprättas och undertecknas av

bolagsmännen innan aktiebolagsbildningen påbörjas. För att grunda ett aktiebolag måste en s.k. stiftelseurkund uppgöras och undertecknas av grundarna. Stiftelseurkunden skall innehålla ett förslag till bolagsordning. Bolagets alla aktier kan tecknas redan då stiftelseurkunden uppgörs. Vid den konstituerande bolagstämman fattas det formella beslutet om bolagets grundande och man väljer bolagets styrelse och revisorer. Vid mötet godkänns bolagsordningen. Den nyvalda styrelsen bör hålla ett möte samt välja styrelseordföranden och vid behov även bolagets verkställande direktör. När allt detta är gjort kan grundansökan till handelsregistret göras. Ett aktiebolag är juridiskt giltigt först då det registrerats.

### **Olika anmälningar och myndighetstillstånd**

Nedanstående förteckning är en lista över allt det som bör inlämnas eller anskaffas före företagsstarten samt de uppgifter som skall inlämnas till olika myndigheter under och efter verksamhetsåret. Då företaget grundas bör följande handlingar inlämnas:

- grundansökan till handelsregistret
- begynnelseanmälan till länskatteverket (I begynnelseanmälan bör företagaren anmäla sig som mervärdesskatteskyldig samt vid behov registrera sig som arbetsgivare. Företagaren bör även anmäla sig till förskottsuppbörsregistret samt göra en anmälan om intäckerna för fastställande av förskottsskatten.)
- anmälan till försäkringsbolaget
- anmälan till distriktstullkammaren vid behov
- anmälan till arbetskyddsbyrån vid behov

Näringstillstånd bör vid behov ansökas.

Då verksamheten kommit igång bör inlämnas bl.a.

- skattedeklarationen i slutet av räkenskapsåret
- ändringsanmälan till handelsregistret vid behov
- sammandragsdeklarationen över EU-intern försäljning kvartalsvis
- årsdeklarationen av mervärdesskatten
- månadsredovisning för EU-intern försäljning och inköp till tullen
- årsanmälan till försäkringsbolagen
- årsanmälan till länskatteverket

samt följande redovisas och betalas:

- mervärdesskatten månatligen
- acciser
- pensionsförsäkringspremierna för korta arbetsförhållanden (KAPL) månatligen
- förskottsinnehållet och socialskyddsavgiften

Förskottsinnehållningsbeviset från föregående år ges i januari åt löntagarna.

### **Försäkringar**

De lagstadgade obligatoriska försäkringarna är företagarens och arbetstagarens pensionsförsäkringar samt arbetstagarnas olycksfallsförsäkring. För ett startande företag lönar det sig att i god tid planera försäkringsskyddet tillsammans med försäkringsbolaget. Ett företag kan genom sin verksamhet förorsaka skador som det måste betala skadestånd för, vara tvungen att försvara sig i rätten t.ex. i samband med avtalsbrott eller avbryta sin produktion på grund av en olycka. Det kan t.ex. gälla brand, stöld, läckage eller maskinhaverier. För dylika händelser kan företaget försäkra sig samt därigenom trygga företagets fortsatta verksamhet.

### **Företagaren som arbetsgivare**

Som uppfinnarföretagare kanske man frestas till att i början försöka göra allt själv. Men ofta växer verksamheten så att utomstående hjälp inom kort behövs. Det är därför viktigt att uppfinnarföretagaren i ett tidigt skede utreder för sig själv vad anställning av utomstående personal innebär, d.v.s. vilka skyldigheter och rättigheter han/hon som arbetsgivare har.

### **Som företagare på den europeiska marknaden**

Verksamhetsförutsättningarna har avsevärt förändrats för nya företag i och med Finlands medlemskap i EU. Det finns mycket information om hur man skall dra nytta av den nya hemmamarknaden på 380 miljoner människor. Det gäller för uppfinnarföretagaren att bekanta sig med denna information och försöka utvärdera vilka möjligheter han/hon har att verka inom EU.

## 5.7 FÖRMEDLING AV LICENSER

En tekniskt orienterad produktutvecklare eller uppfinnare, har inte alltid de personliga färdigheter, kunskaper eller ambitioner som skulle behövas för att marknadsföra resultatet av produktutvecklingen till ett företag. Marknadsföring av en produktidé eller ett patent är betydligt mera krävande än att sälja t.ex. en färdig produkt. Dessutom saknas ofta, eller så känner man inte till, metoderna och kanalerna för teknikförmedling.

Marknadsföring av patent och licenser (licensing out) resp. sökande av nya produkter (licensing in) är ett område som fortfarande är relativt outvecklat i Finland. Enstaka privata konsulter har sedan 1970-talet verkat som teknikförmedlare bland privata uppfinnare och industriföretag (t.ex. Oy Tech Center Ab). De flesta konsulter har däremot efter en tid övergått till annan verksamhet för att förmedlingen visat sig olönsam eller annars besvärlig. Produktutvecklare och småföretagare har inte heller i allmänhet råd att anlita utomstående professionell hjälp vid sökande av en tillverkare, som kunde bli licenstagare till den nya produkten. Det är i praktiken bara Uppfinningsstiftelsen som i viss mån finansierar en sådan extern förmedlingstjänst.

Det finns i de flesta större industriländer i Europa och USA professionella konsulter, som arbetar med teknikförmedling eller har det som ett komplement till annan affärskonsultering. Eftersom den här marknaden inte alltid är helt seriös, är det skäl att kontrollera om konsulten i fråga har referenser på området. Medlemskap i TII (se kapitel 6.4) ger en garanti att konsulten arbetar professionellt.

Licenser kan erbjudas till utomstående företag antingen genom den selektiva eller sk. prickskytte-metoden eller med hagelbössa-metoden. I det första fallet innebär det att man erbjuder licensen bara till ett utvalt antal företag, kanske bara ett eller några branschföretag med nära anknytning till produktidén (typ nytt säkerhetsbälte till bilindustrin). I det andra fallet erbjuder man licensen på den sk. 'teknikförmedlingsmarknaden' via specialpublikationer, mässor eller databaser för teknikförmedling. Uppfinningsstiftelsens *Keksintöpörssi* är ett exempel på en sådan specialpublikation.

Det finns redan praktiska exempel på att Internet fungerar som ett världsomspännande teknikförmedlingsnät, där t.ex. företag som söker en speciell teknologi genom intelligent sökning kan lokalisera det företag som kan erbjuda dem vad de söker. Det är bl.a. av den här orsaken som varje innovationsorienterad företagare har skäl att sätta ut sin produkt på nätet när den är färdig för publicering.

För hjälp med teknikförmedling, se konsultregistret kapitel 5.8.



## 5.8 KONSULTER

**Konsultering för miljöanpassad produktutveckling:**

Nya krav ställs på miljöarbetet p.g.a. kunders/konsumenters allt större engagemang och en strängare lagstiftning. Detta leder till att produktutvecklingen kommer att stå i centrum för framtidens miljöarbete. Miljöbegreppet har fått en mycket komplex innebörd och omfattas bl.a. av förbrukning av naturresurser, förbrukning av energi, avfallshantering, utsläpp till vatten och luft, kemikalieanvändning och -hantering, lukt, buller, estetiska olägenheter samt miljörisker. För att kunna bedriva ett miljöarbete, som beaktar alla miljöaspekter och leder till ständiga förbättringar, behövs effektiva verktyg:

- Miljöledningssystem enligt kraven i ISO 14001 är ett bra hjälpmedel för att uppnå en effektiv, systematisk och kontinuerlig verksamhet inom miljöområdet.
- Livscykelanalys, LCA, är lämplig att använda vid bedömning av produkters/processers totala miljöpåverkan "från vaggan till graven".

**Oy Eco Profile Ab**

Ann-Christine Eriksson, DI  
 Notberget 6 L 20, 02230 Esbo  
 Tel. 09-88173000, Mobil 040-5801013  
 Email: [ac.eriksson@pp.inet.fi](mailto:ac.eriksson@pp.inet.fi)  
 Internet : <http://personal.inet.fi/yritys/ac.eriksson/>

**Exportkonsult:**

Specialiserad på exportmarknaden och speciallt Sverige. Marknadsföring med traditionella metoder och Internet marknadsföring samt utveckling av affärsplaner.

**Trade Adviser Finland Ltd. Oy**

Silve Almgren  
 Malmgatan 32A, 00100 Helsingfors  
 Tel. 694 9180  
 Email: [taf@taf.fi](mailto:taf@taf.fi)  
 Internet: <http://www.taf.fi>

**Innovationskonsult:**

Konsultering inom hela innovationskedjan från idé till lancerad produkt.

**Teksivo Kb**

Sven-Ivar Othman, DI  
 Sjöstranden 7 bst 6, 02320 Esbo  
 Tel. (09) 813 4317, Fax (09) 813 4317  
 Email: [teksivo@saunalahti.fi](mailto:teksivo@saunalahti.fi)

**Innovationskonsult:**

Utvärdering av nya produktidéer och uppfinningar, förmedling av licenser, patent och ny teknologi, utarbetande av business plans, grundande av innovationsorienterade företag, framtagning av riskkapital samt skolning inom innovationsbranshen.

Medverkat till bildandet av bl.a. Oy Skywings Ab, SM Technolgy Oy och Oy Ecorec Ab. Medlem i TII (nummer 566).

**Oy Tech Center Ab**

Otnäs teknologicentrum

Olarsbäcken 15, 02200 Esbo

Tel. (09) 2517 6110, Fax (09) 455 1717

Email: [cm.fogelholm@kolumbus.fi](mailto:cm.fogelholm@kolumbus.fi)

**Designer:**

Vaajakallio Design Oy

Jukka Vaajakallio

Tel. (019) 312 248

Fax (09) 312 244

Karjalankatu 2, 08150 Lohja

Email: [jukka.vaajakallio@vaajakalliodesign.fi](mailto:jukka.vaajakallio@vaajakalliodesign.fi)

Internet: [http://: www.vaajakalliodesign.fi](http://www.vaajakalliodesign.fi)

Anm.: Ett utökat konsultregister med specialister inom produktutveckling kommer att publiceras på denna web sida under vårterminen 2001. Intresserade konsulter kan gärna anmäla sitt intresse till handbokens redaktion: [cm.fogelholm@kolumbus.fi](mailto:cm.fogelholm@kolumbus.fi).

## 6. UTLANDSKONTAKTER

- 6.1 ALLMÄNT OM UTLANDSKONTAKTER
- 6.2 FINLANDS UTRIKESHANDELSFÖRBUND  
(FINPRO)
- 6.3 EUROPEISKA UNIONEN
- 6.4 TII - EUROPEAN ASSOCIATION FOR THE  
TRANSFER OF TECHNOLOGIES, INNOVATION  
AND INDUSTRIAL INFORMATION

## 6.1 ALLMÄNT OM UTLANDSKONTAKTER

### **Handelskamrarna**

När företagaren söker utlandskontakter kan det vara bra att börja med att kontakta den närmaste lokala handelskammaren. I Finland finns det för närvarande 21 lokala handelskamrar med Centralhandelskammaren som centralorganisation.

Handelskamrarorganisationen är ju internationell med ett kontaktnät, som täcker 150 länder och 6000 handelskammare runtom i världen. En av handelskamrarnas viktigaste uppgifter är att befrämja utrikeshandeln.

### **Utrikeshandelsförbundet (Finpro)**

En annan viktig organisation som hjälper företagaren med utlandskontakter är Utrikeshandelsförbundet (Finpro). Förbundet med sina handelssekreterare utspridda över hela världen hjälper framförallt små och medelstor industri i deras exportsträvanden. Förbundet har drygt 700 organisationer och företag som medlemmar.

### **Tekes**

Även Tekes hjälper företagaren med utlandskontakter via sina industrisekreterare, vilka är stationerade i sammanlagt nio städer i Europa, samt i Nordamerika, Japan och Kina. Industrisekreterarna har som sin uppgift att till finska företag och forskningsorganisationer förmedla aktuell information från dessa världsdelar om t.ex. utvecklingstrenderna inom en viss bransch. Industrisekreterarna hjälper även företagen att finna nya produkter och produktionsmetoder. Även förmedling av lämpliga samarbetspartner ingår i industrisekreterarnas arbetsuppgifter.

### **Euro Info Centren**

Företagaren erhåller nödig EU-information via det närmaste lokala informations- och rådgivningskontoret, det s.k. Euro Info Centret (EIC) som oftast är lokaliserad hos den lokala handelskammaren eller det lokala kontoret för HIMs företagstjänst. Inom EU finns 229 EIC-kontor. I Finland finns det förutom huvudinformationscentret i Helsingfors även 7 regionala EIC-kontor utspridda runt om i landet.

### **Kontaktmässor och företagarräffar**

Inom EU har olika typer av program för företagssamarbete utvecklats. Som exempel kan nämnas kontaktmässor, de s.k. Europapartnariaten, eller de s.k. Interprise-evenemangen. Dessa tillställningars syfte är att ge företag i utvalda regioner möjligheten att skapa internationella affärskontakter.

Företagaren kan ha nytta av att kontakta även World Trade Center i Helsingfors. Dylika Centers finns spridda över hela världen och arbetar för att befrämja världshandeln. Namnet World Trade Center är ett varumärke som får användas endast av medlemmarna i föreningen World Trade Centers Association (WTCA). Då denna organisation grundades 1970 hade den endast 15 medlemmar. Idag har WTCA över 300 medlemmar.

## 6.2 FINLANDS UTRIKESHANDELSFÖRBUND (FINPRO)

Finpro (Finlands Utrikeshandelsförbund) är en serviceorganisation vars huvudsyfte är att hjälpa finländska företag med internationalisering och minska de risker som ofta följer med utlandsetablering. Finpro, näringslivets och den offentliga sektorns gemensamma organisation, förverkligar sin uppgift i nära samarbete med t.ex. Tekes, Finnvera samt olika riskkapitalbolag, dvs organisationer med liknande inriktning på internationalisering av näringslivet. Finpros kunder är främst små och medelstora finländska företag i olika internationaliseringsfaser.

Finpro har under de senaste åren genomgått en omfattande förändringsprocess under vilken dess verksamhetsidé- och strategi, organisation och administration har förnyats.

### **Produkter och tjänster**

Exporten är inte längre ensam nyckeln till internationella framgångar. Det krävs en mer omfattande internationalisering vilket innebär att man skapar nätverk med utländska partners och underleverantörer samt finner nya försäljningskanaler t.ex. genom företagsförvärv eller etablering av utländska dotterbolag.

Finpro tillhandahåller tjänster till företagen genom erfarna sakkunniga som hjälper företagen att förstärka sitt eget kunnande. exempel på Finpros tjänster är internationaliseringsstrategier, tjänster vid marknadsinträde, förstärkning av marknadsposition samt informationstjänster.

### **Exportcentralerna**

Finpros sakkunniga hjälper företagen, förutom via kontoren i Helsingfors även i 50 exportcentraler i 42 länder. Vid dessa står utsända handelssekreterare samt lokalt anställd personal med lokal- och branshkännedom till företagets förfogande.

### **FINPRO (Finlands Utrikeshandelsförbund)**

Arkadiagatan 2

PB 908

00101 HELSINGFORS

Telefon: 0204 69535

Fax. 0204 6940 028

E-mail [info@finpro.fi](mailto:info@finpro.fi)

Internet [www.finpro.fi](http://www.finpro.fi)

## 6.3 EUROPEISKA UNIONEN

### Allmänt

Inom Europeiska Unionen (EU) har intresset för små och medelstora företag under de senaste åren blivit allt större. Dessa företag är oerhört viktiga för välfärden i Europa. De utgör 99,8 % av alla företag inom EU samt står för 66 % av den totala sysselsättningen och för 65 % av den totala omsättningen inom EU. Nya program och projekt för att förbättra småföretagens situation startas kontinuerligt på den inre marknaden.

### EU:s administration

I EU:s verksamhetsområde arbetar sammanlagt 20 000 personer. Administrationen är uppbyggd av följande enheter:

**Europeiska rådet** (European Council) är EU-ländernas toppmöte, som drar upp de politiska riktlinjerna för EU:s verksamhet. På mötena deltar i regel statsministrarna, från Frankrike och Finland även presidenten.

**Ministerrådet** (Council) är EU:s högsta beslutande organ. Det består av ministrar från varje medlemsland.

**Kommissionen** (Commission) är EU:s viktigaste verkställande organ. Kommissionen har 20 medlemmar, som kallas kommissionärer

**Europaparlamentet** (European Parliament) består av 626 ledamöter. Parlamentet är inte ett lagstiftande utan ett rådgivande organ.

De rådgivande kommittéerna är den **ekonomiska och sociala kommittén** (ECOSOC) samt **regionala kommittén**.

Den ekonomiska och sociala kommittén företräder olika grupper i det ekonomiska och sociala livet. Kommittén skall höras av rådet och på detta sätt ges olika samhällsgrupper tillfälle att aktivt delta i EU:s utveckling

Regionala kommittén består av representanter för regioner och lokalmyndigheter.

**EU-domstolen** är den högsta övervakande instansen för EU:s rättsordning. Domstolens beslut kan inte överklagas.

### EU:s beslutsformer

EU:s lagstiftning delas upp i primär och sekundär rätt. Den primära rätten består av de fördrag genom vilka man skapat EU. För att nå de målsättningar som ingår i dessa fördrag har man varit tvungen att kontinuerligt utfärda kompletterande lagstiftning. Denna kallas då sekundär rätt och består av förordningar (regulations), direktiv (directives), beslut (decisions), rekommendationer (recomendations) och utlåtanden (options).

**Förordningarna** är direkt bindande för medlemsländerna och kräver inga nationella lagstiftningsåtgärder.

**Direktiven** ger vägledning hur den nationella lagstiftningen skall utformas. Direktiven är således bindande endast till sin målsättning och verkställs därför i varje medlemsland skilt genom nationella lagar, förordningar eller beslut.

**Ett beslut** används för att precisera innehållet i förordningarna och direktiven. Syftet med besluten är att skapa en överensstämmande praxis för tillämpningar.

**Rekommendationerna** binder inte medlemsländerna utan de används främst som tolkningsanvisningar då medlemsländerna bedriver samarbete utan avtalsbundna förpliktelser.

**Utlåtanden** är en form av rekommendationer, som i praktiken har stor betydelse utan att vara juridiskt bindande.

### **EU:s beslutsprocess**

Kommissionen är det EU-organ som efter att ha hört sakkunniga och europeiska intresseorganisationers representanter, tar initiativet till nya lagar. Detta första skede kallas förslagsskedet. Det andra skedet är remissrundan. Under denna runda tar Europa Parlamentet och dess utskott samt vid behov Regionala Kommittén ställning till lagförslaget.

Det tredje steget innefattar en politisk behandling. Lagförslaget behandlas först i en kommitté (COREPER) bestående av medlemsländernas EU-ambassadörer. Kommittén underlyder Ministerrådet. Efter behandlingen upptas lagförslaget som ett A-punkts eller B-punkts ärende på Ministerrådets föredragningslista. I ett A-punkts ärende råder enighet och Ministerrådets beslut är enbart en formalitet. Ett B-punkts ärende däremot föranleder diskussion och är föremål för ett politiskt beslut. I det fjärde och sista skedet, den s.k. verkställande fasen övervakar kommissionen att medlemsländerna verkställer Ministerrådets beslut.

### **Företagarnas intressebevakning**

Beslutsprocessen påverkas lättast innan EU-kommissionen gjort sitt eget beslut och påbörjat ovan beskrivna beslutsprocess. Kommissionen använder ett stort nätverk, som tillfrågas i olika sammanhang. Nätverket består av olika kommittéer samt intresseorganisationer.

För företagen viktiga intresseorganisationer är bl.a:

- UNICE som representerar industrin och arbetsgivarna,
- EUROPME som representerar de små- och medelstora företagen,
- UEAPME som är en europeisk organisation för små industri,
- EUROCHAMBRES som är handelskamrarnas organisation samt
- EUROCOMMERCE som är handelns organisation.

UEAPME har genom sina medlemsföreningar fem miljoner medlemsföretag som sysselsätter över 20 miljoner människor.

### **EU och småföretagen**

Ministerrådet försöker stöda små och medelstora företag genom att skapa tydliga lagar och regler samt förbättra tillgången till kapital, teknologi, information och skolning.

### **Samarbete mellan företagen**

Olika typer av program för företagssamarbete har utvecklats. Som exempel kan nämnas kontaktmässor, de s.k. **Europartenariaten**, vars syfte är att ge företag i utvalda regioner möjligheten att skapa internationella affärskontakter. En katalog med information om de

regionala företagen och önskade samarbetsformer trycks på fem språk och distribueras i hela Europa. Ett annat exempel är **Interprise**-evenemangen, som påminner om Europapartnerskapet.

Det finns ett adb-baserat nätverk, det s.k. **BC-net**, genom vilken man snabbt och konfidentiellt kan hitta en samarbetspartner. Även de s.k. **BRE-kontoren** och dess nätverk av konsulter i sammanlagt 70 länder förmedlar affärskontakter.

### **Euro Info Centre**

För att kunna ge nödig EU-information har man byggt upp ett betydande nätverk av informations- och rådgivningskontor, s.k. Euro Info Centres (EIC), runt om i Europa. Inom EU finns 229 EIC-kontor. I Finland finns huvudinformationscentret i Helsingfors i samband med Utrikeshandelsförbundet.

Euroinformationskontorens uppgift är att

- informera företagen om EU,
- ge företagen rådgivning och service i EU-frågor,
- sprida information,
- förmedla företagets synpunkter till EU-kommissionen,
- samarbeta med de andra EIC-kontoren.

### **Euroinformation på Internet**

En viktig informationskanal är idag Internet. Via Internet kan man finna allehanda information om EU, dess organisationer, målsättningar och politik, om forskningsprogram och EU-dokumentation, om offentlig upphandling och teknisk-vetenskaplig terminologi, för att nämna några exempel. Internetadresserna kan erhållas ur använt källmaterial eller via EIC-kontoren.

### **Europeiska kommissionens representation i Finland**

Glaspalatset, Utrikesministeriet  
Mannerheimvägen 22-24, PB 1250  
00100 HELSINGFORS  
Telefon (09) 6226544  
Fax (09) 656 728

E-mail [eurooppa-tiedotus@eurooppa-tiedotus.fi](mailto:eurooppa-tiedotus@eurooppa-tiedotus.fi)

Internet [www.eurooppa-tiedotus.fi](http://www.eurooppa-tiedotus.fi)

Internet [www.europa.eu.int/office/fi](http://www.europa.eu.int/office/fi)

Internet [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)



## 6.4 TII – European Association for the Transfer of Technologies, Innovation and Industrial Information

TII är en europeisk nätverksorganisation bestående av professionella konsulter och institutioner som arbetar med och befrämjar teknologiöverföring och ett effektivare utnyttjande av innovationer inom EU:s medlemsländer.

TII bildades 1984 med stöd av Europeiska Unionen och har under hela sin verksamhetstid haft ett rätt konstant antal (ca. 300) medlemmar i de olika europeiska länderna. Organisationens huvudkontor är i Luxemburg. 1996 öppnade TII också ett kontor i Brüssel för att ge up-to-date information till sina medlemmar om de olika EU-programmen.

TII har bl.a. utvecklat ett informationssystem för spridning av ny teknologi främst i Europa resp. sökande av nya produkter mellan sina medlemmar, som kallas TRN-Technology Response Network. TRN-söksystemet som är tillgängligt på TII:s Internet hemsidor för medlemmarna med ett personligt sökord.

TII ordnar även seminarier i olika innovationsorienterade ämnen.

### **TII**

asbl Luxemburg  
3, rue des Capucins  
L-1313 LUXEMBURG  
Tel +35.2-46 30 35  
Fax +35.2-46 21 85

### **TII**

Brussels Office  
107, rue Frédéric Pelletier  
B-1030 BRUSSELS  
Tel/Fax +32.2-736 89 48

Internet: [www.tii.org](http://www.tii.org)

E-mail: [tii@tcp.ip.lu](mailto:tii@tcp.ip.lu)

## 7. LITTERATUR

- 7.1 LITTERATURFÖRTECKNING
- 7.2 TIDSKRIFTER OCH KATALOGER
- 7.3 INTERNET
- 7.4 HÄNDELSE- OCH MÄSSKALENDER
- 7.5 UTBILDNING OCH KURSER

## 7.1 LITTERATURFÖRTECKNING

Det finns på marknaden ett stort utbud av allehanda litteratur, som en uppfinnare, innovatör eller småföretagare har nytta av i sin strävan att fördjupa sina kunskaper om både idékläckning, idé- och produktutveckling samt eget företagande inklusive marknadsundersökningar och export. I varje seriöst sammanställd bok kan man finna en lång lista över intressant litteratur inom det behandlade området. Genom att läsa en bok kan man således få tillgång till ett stort antal intressanta böcker, artiklar, handböcker eller annan litteratur. Det gäller således att hitta rätt i informationsflödet.

Nedanstående litteraturförteckning upptar en liten del av den litteratur som kan vara av intresse för produktutvecklare och nyföretagare:

### SKYDDSFORMER

Uppfinningsstiftelsen har på finska gett ut följande skrifter:

-*Patentinhakuopas*

-*Lisensointiopas*

-*Keksintöpörssi-rahoitettuja tuote- ja liikeideoita kaupallistettavaksi*

Patent- och registerstyrelsen har på svenska gett ut följande skrifter:

-*Söker Du Patent ? Guide för den som söker patent*

-*Nyttighetsmodellrätt Guide*

-*Varumärke Guide*

-*Mönsterrätt Guide*

-*Handelsregister Guide*

*Patenttjänstestelmän merkitys kansantaloudessa ja teollisuuspolitiikassa*, Asta Wallenius, KTM & Täydennyskoulutuskeskus, 1992

### TEKNOLOGIFÖRETAG

*Teknologoyrittäjän opas*, Erkko Autio, Pekka Kähkönen, TEK, 1994

*Technology, Innovation and Enterprise, The European Experience*, Dylan Jones-Evans, Magnus Klofsten, 1997

### STARTA EGET FÖRETAG

*Nya Handboken för Uppfinnare, Innovatörer & Entreprenörer*, Lennart Sundström, Informationsförlaget i Sverige (ISBN 91-7736-349-3), 1997

*Att bli egen företagare*, Timo Vuori och Hannele Ranta-Lassila, Centralhandelskammaren, 1997

*Starta eget företag, praktisk handledning*, Oy Edita Ab, HIMs företagstjänst (ISBN 951-37-1897-2), 1996

*Starta eget bokserien för småföretagare*, Silve Almgren & Hannele Lindfors, Pagina Oy, Band 1, *Affärsidé och marknadsföring* (ISBN 951-644-037-1), 1996

*Bolagsformer, bokföring och beskattning* Band 2, (ISBN 951-644-039-8), 1996

*Ekonomisk planering* Band 3, (ISBN 951-644-041-X), 1996

*Bokföring med ADB för småföretag/Kontoplan och konteringsanvisningar*, , Pagina Oy (ISBN 951-644-036-3), 1996

*Löneräkning med ADB för små företag* (ISBN 951-644-050-9), Pirjo Karlsson & Hannele Lindfors, Pagina Oy, 1996

*Liiketoiminnan suunnitteluopas*, Seppo Hoffrén, Business Books, 1990

*Offentlig finansiering till små och medelstora företag* samt 12 s.k. arbetsböcker, Finnvera

*Opas yrityksen perustajalle- Yrityksen perustamisen käytännön toimet*, Företagarnas Fennia, 1995

*Yrityksen pankkikirja-Asiaa yritystoiminnasta, pankkitoiminnasta sekä myös yrityksen ja pankin toimivasta suhteesta*, Heikki Paronen, Andelsbankernas Centralförbund, 1995

*Försäkringsguide för arbetsgivare och företagare, APL och FöPL*, Företagarnas Fennia, 1996

### KREATIVITET

*Luova ongelmanratkaisu*, Prof. Vilkkko Virkkala, (ISBN 952-90-5699-0), 1994

### MARKNADSFÖRING

*Det kundnära företaget*, Ralf Blomqvist, Johan Dahl, Tomas Haeger, Kaj Storbacka, Liber Ekonomi, 1999, [www.liber.se](http://www.liber.se)

### INTERNATIONALISERING

*Kansainvälisen strategisen yhteistyön käynnistäminen*, Tekniska högskolans publikation 1991/5

### FORSKNING & UTVECKLING

*Tutkimuksesta liketoiminnaksi*, TEKESin tutkimuslähtöisten liikeideoiden haku- ja jalostusprojekti arviointi, Eija Ahola, Kirsti LaPointe, VTT, 1996

*Osaamis pohjaisen yrityksen menestystie*, Analyysi seitsemän suomalaisen yrityksen kehittymisestä oman alansa parhaimmiston, Pekka Lehtonen, ETLA Nro 590, 1997

### EU-KOMMISSIONENS PUBLIKATIONER OM INNOVATIONER

*Action Plan for Innovation in Europe*, 1996

*Vihreä kirja innovaatiosta*, Euroopan unionin tiedote, täydennysosa 5/95

*Suomalaisia ajatuksia innovaation vihreästä kirjasta*, Jorma Lievonen, Suomen EU-T&K – sihteeristön julkaisu nro 4/1996

*The First Action Plan for innovation in Europe*, Developments and Background in Finland, HIM, 1997

### UNDERSÖKNINGAR GÄLLANDE INHEMSKA FINANSIERINGSINSTITUT

*20 vuotta suomalaista tuotekehitystä*, Prof. C.E. Carlson, SITRA, Sarja B nro 93

*Innovation and Invention in Finland*, Strategies for Networking, KTM julkaisu 3/1998

*The Technology Development Centre of Finland*, TEKES, An International Evaluation, KTM julkaisu 5/1995

*Evaluation of TEKES funding for industrial R&D*, VTT Research report 1661, 1995

### TEKNIKÖVERFÖRING

*Teknologiapartnerin etsintä*, Timo Hallantie, Matti Supponen, TEKES Teollisuusraportti 1/1994

### UTLANDSKONTAKTER

*Europeiska Unionen, Grunderna*, Pekka O. Aro, Pekka Impiö, Reijo Kemppinen, Utrikesministeriet (ISBN 951-47-9261-0), 1994

*Företaget på EU-marknaden - En handbok för företag som behöver EU-information och kontaktuppgifter*, Thomas Palmgren, Mats Schalin, Södra Finlands Företagarförening, (ISBN 951-90-8396-3), 1996

## 7.2 TIDSKRIFTER OCH KATALOGER

### **Tidskrifter**

Det finns många intressanta tidskrifter, som en uppfinnare/innovatör/småföretagare bör läsa för att hålla sig ajour med utvecklingen inom teknik och handel. Som några exempel kan nämnas de finskspråkiga tidningarna *Tekniikka & Talous*, *Kauppalehti*, *Talouselämä* och *Taloussanommat* samt den svenskspråkiga tidningen *Forum för Teknik och Ekonomi*. Tekes tidning *Tekniikan Näköalat* är också en bra översikt av den teknologiska utvecklingen inom olika områden.

### **Kataloger**

En uppfinnare/innovatör/småföretagare har stor nytta av den information om kunder, konkurrenter och leverantörer som finns i olika kataloger.

Telefonkatalogens gula sidor är en ypperlig informationskälla om det lokala näringslivet. Där finner man information om kunder, konkurrenter, leverantörer, hantverkare etc. Allt uppordnat branschvis i alfabetisk ordning.

I olika adresskataloger finner man information om allehanda kunder tillhörande olika målgrupper fördelade t.ex. enligt region, bransch eller yrke. Som ett exempel kan *Yritystele-*katalogen, som gäller hela Finland, nämnas. Även där finns s.k. gula sidor. Katalogen kan erhållas även som CD-ROM.

I olika förenings medlemsmatriklar finner man personuppgifter om nästan samtliga medlemmar.

## 7.3 INTERNET

Internet har idag blivit den effektivaste och snabbaste metoden att skaffa fram information inom alla områden. Nätet har också blivit ett allt viktigare redskap för produktutvecklaren och innovatören genom sin globala natur.

Genom att besöka de olika organisationernas hemsidor som förekommer i den här handboken, får man snabbt den senaste informationen och aktuella branschnyheter. Genom Internet kan även mycket små företag presentera och marknadsföra sina produkter i praktiskt taget hela världen. De kan hålla en hög profil, utan att mottagaren behöver känna till att företaget kanske är ett enmansföretag.

I den här handboken har alla organisationer vilkas Internet adresser är kända vid utgivningen, utmärkts med de för Internet typiska färgade och understreckade adresserna. Genom att klicka på adressen linkas man automatiskt upp till ifrågavarande hemsida då man har tillgång till Internet. De flesta större institutioner har även gjort det lätt för användaren att fylla i blanketter och ansökningar direkt på nätet, eller genom att blanketterna kan printas ut och sedan ifyllas.

Internet adresser som är intressanta ur den enskilda produktutvecklarens synpunkt kommer under vårterminen 2001 att uppdateras på denna sida.

## 7.4 HÄNDELSE- OCH MÄSSKALENDER

Det ordnas många mässor inom vitt skilda branscher. Uppgifter om dessa kan fås från olika facktidningar eller specialföreningars medlemsblad. Genom att kontakta olika organisationer såsom ambassaderna, EU Info centrena eller handelsekreterarna får man information om utländska mässor runt om i världen. Även forskningsinstitutens informationstjänster brukar följa med mässutbudet och sammanställa händelse- eller mässkalendrar. I Finland ordnas det förutom i Helsingfors även mässor i bl.a. Tammerfors, Lahtis, Åbo och Jyväskylä.

Det finns en mässkalender för alla Finlands mässor, som årligen utges på finska och heter "Messut ja näyttelyt Suomessa". Den utges av Messu- ja somistusalan liitto ry.

Finlands Mässa utger också sin mässkalender årligen om alla de mässor som ordnas i Mässcentret i Böle, Helsingfors.

Av svenska mässor bör nämnas Stockholms-mässan, som är belägen i Älvsjö utanför Stockholm.

### **Kontaktuppgifter och mässkataloger**

Messu- ja somistusalan liitto ry / Företagarna i Finland  
Sirrikuja 3  
00940 HELSINGFORS  
tel. 09-392 2870  
fax. 09-340 4451

Finlands Mässa-Suomen Messut Osuuskunta  
Mässplatsen 1  
00521 HELSINGFORS  
tel. 09-150 91  
fax. 09-142 358

Stockholms Mässa  
Mäsvägen 1  
S-12580 Stockholm  
tel int +46-8-749 4100,  
fax int +46-8-99 2044

## 7.5 UTBILDNING OCH KURSER

Utbildning och kurser, som direkt skulle ha anknytning till idékläckning, kreativitet eller innovationsverksamhet, finns det inte så stort utbud på. Uppfinnarföreningarnas Centralorganisation i Finland rf (KEKE) bedriver i viss omfattning utbildning och ordnar seminarier, studie- och mässresor. Även Idéresurs rf utformar och arrangerar kurser och seminarier för sina medlemmar. I Sverige utbildar Halmstads högskola ingenjörstuderanden med specialinriktning på innovation och kreativitet. På högskolan utvecklas nya produkter från egna eller andras idéer. I Sverige ordnar vissa folkhögskolor 4 månaders kurser i idékläckning, kreativitet eller innovationsverksamhet.

I Finland utbildas studeranden i kreativitet vid Universitetet i Joensuu.

Utbildningen för att starta eget är betydligt mera omfattande. T.ex. HIMs företagstjänst har ett speciellt utbildningsprogram i sex steg för nya eller nyligen startade företag. Företagarna i Finland rf bedriver en utbildningsverksamhet inom ramen för företagsamhet.

Arcada Fortbildning, Nylands svenska yrkeshögskola har under de senaste åren ordnat kurser i produktutveckling med tonvikten lagd på innovationsprocessen och utveckling av egna produktidéer till kommersiell produkt. *Denna handbok ingick för första gången som kursmaterial på nätet i Arcada Fortbildnings Produktutvecklingskurs hösten 1999 och våren 2000.*

Yrkeshögskolorna, t.ex. Nylands svenska yrkeshögskola Arcada på Drumsö i Helsingfors (Ådstigen 3, 00200 HELSINGFORS, tel 09- 5253 2504) erbjuder också en omfattande företagartutbildning för småföretagare. Man kan med hjälp av kunskapen, som denna utbildning ger, avlägga en företagarexamen. Man planerar i framtiden ställa en godkänd företagarexamen som krav då t.ex. startpengar sökes. Arcada har även olika former av kreativitetsutbildning i samband med den normala utbildningen samt kurser i användning av Internet. Tekniska läroverk samt tekniska högskolorna bedriver alla en viss form av innovationsutbildning.

Finnvera deltar även i utbildningen genom sina tolv arbetsböcker, som är praktiskt upplagda och fungerar som faktiska hjälpmedel i varje fas av företagets utvecklingsprocess. Dessa böcker används i närmare 20 000 finländska företag.