

Datum
2011-10-31

Diariernr
2011-01315
Ert diariernr
N2011/2210/FIN

Näringsdepartementet
103 33 Stockholm

Rapport till regeringen angående kartläggning av det offentliga stödsystemet med inriktning på hantering av företags immateriella tillgångar.

Den 24 mars 2011 beslutade Regeringen att ge i uppdrag till VINNOVA och PRV att gemensamt genomföra en "Kartläggning och analys av det offentliga stödsystemet för hantering av företags immateriella tillgångar". I uppdraget betonas att analysen särskilt ska beakta hur det offentliga stödsystemet motsvarar de små- och medelstora företagens behov. Projektet som drivits av myndigheterna har valt att utgå ifrån företags sätt att driva sin affärsverksamhet och innovation, snarare än att utgå från hur en viss typ av registrerad rättighet som baseras på en immateriell tillgång kan hanteras. En immateriell tillgång kan vara know-how, patent, varumärke, design eller licenser.

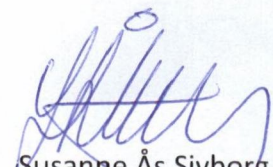
Inom projektet har små- och medelstora företag intervjuats, dessutom har synpunkter inhämtats från aktörer inom det offentliga systemet, bland annat från projektets referensgrupp. Rapporten är också baserad på studier av aktuella nationella och internationella publikationer.

Rapporten innehåller en kartläggning, analys samt också ett antal förslag på åtgärder.

I detta ärende har generaldirektörerna för VINNOVA respektive PRV beslutat. Föredragande har varit projektledare Lars Gustafsson för VINNOVA samt Paula Lembke styrgruppsmedlem för PRV.



Charlotte Brogren
VINNOVA



Susanne Ås Sivborg
PRV



Kartläggning och analys av det offentliga stödsystemet för hantering av företags immateriella tillgångar

2011-10-31



Förord

I föreliggande rapport redovisas resultat från ett regeringsuppdrag som genomförts av PRV och VINNOVA i ett gemensamt projekt.

Flödet av kunskap över världen expanderar snabbt och konkurrensen ökar avsevärt. Nya globala värdekedjor, liksom nya affärsmodeller för olika sektorer och branscher, innebär förändrade förutsättningar för företag att hantera sina innovationsprocesser och utveckling av immateriella tillgångar. Företag behöver avgöra vilken kunskap som ska utvecklas internt, hur kontrollen av den internt utvecklade kunskapen säkerställs och vilken kunskap som man kan tillgodogöra sig från externa källor för utveckling av produkter och tjänster. I en komplex miljö är det än viktigare att hantera sina immateriella tillgångar på ett så bra sätt som möjligt.

Projektet har valt att utgå ifrån företags sätt att driva sin affärsverksamhet och innovation, snarare än att utgå från hur en viss typ av registrerad rättighet kan hanteras. Med hjälp av intervjuer med små- och medelstora företag samt litteraturstudier har projektet samlat in underlag för kartläggning och analys av det offentliga stödsystemet med inriktning på företags hantering av sina immateriella tillgångar. Viktiga bidrag har lämnats av de handläggare på PRV och VINNOVA som deltagit i arbetsgruppen, av medlemmar i referensgruppen och av de representanter från företag som intervjuats.

Ett varmt tack riktas härmed till samtliga som bidragit till att denna rapport har kunnat sammanställas.

Charlotte Brogren

Generaldirektör VINNOVA

Susanne Ås Sivborg

Generaldirektör PRV

Sammanfattning

I slutet av mars 2011 gav Regeringen ett uppdrag till VINNOVA och PRV att gemensamt genomföra en "Kartläggning och analys av det offentliga stödsystemet för hantering av företags immateriella tillgångar".¹ I uppdraget betonas att analysen särskilt ska beakta hur det offentliga stödsystemet motsvarar de små- och medelstora företagens behov. Projektet har valt att utgå ifrån företags sätt att driva sin affärsverksamhet och innovation, snarare än att utgå från hur en viss typ av registrerad rättighet som baseras på en immateriell tillgång kan hanteras. En immateriell tillgång kan vara know-how, patent, varumärke, design eller licenser.

Inom projektet har små- och medelstora företag intervjuats, dessutom har synpunkter inhämtats från aktörer inom det offentliga systemet, bland annat från projektets referensgrupp. Rapporten är också baserad på studier av aktuella nationella och internationella publikationer.

De små- och medelstora företag som söker rådgivning avseende immateriella tillgångar gör det främst hos privata aktörer. Likafullt behövs ett offentligt system som stödjer hantering av företags immateriella tillgångar, bland annat för att göra det möjligt för små- och medelstora företag att i tidigt skede få tillgång till kompetens inom området. Dessutom behövs ett offentligt legalt ramverk där internationell anpassning till globala trender, som t.ex. en ökad digitalisering, bevakas och beaktas.

De förslag som tagits fram inom projektet syftar till att:

- höja kompetensen inom företag och hos affärsrådgivare för bättre hantering av företags immateriella tillgångar genom riktade utbildningsinsatser till befintlig affärsrådgivare. Insatserna leder till att kunskapen består och ökas över tid. Vidare bör informationsinsatserna direkt till företagen förbättras så att de lättare kan ta del av kunskap om immateriella tillgångar. Utbildningsinsatserna utformas så att privata aktörer tillsammans med offentliga bidrar till genomförandet.
- erbjuda riktad finansiering av immateriella skyddsätter och rådgivning kring hantering av immateriella tillgångar. Finansiering bör riktas till innovativa företag genom redan etablerade program för forsknings- och innovationsstöd riktat till små- och medelstora företag. VINNOVA är en lämplig koordinator. Innovationscheckar är en typ av satsning som är lämplig att använda.
- utveckla systemet för tvistlösning så att i de fall små- och medelstora företag hamnar i tvist inte behöver hantera flera parallella processer i flera domstolar. Vidare bör förhandsbedömning införas.
- förbättra koordinering av det offentliga stödsystemet genom att:
 - utse en myndighet som ansvarar för att koordinera offentliga aktörer med inriktning på information. Insatserna ska syfta till att öka medvetenhet om hantering av immateriella tillgångar hos små- och medelstora företag. PRV är en lämplig myndighet.
 - utreda hur det offentliga stödsystemet avseende små- och medelstora företag kan förbättras med hjälp av koordinering av systemets aktörer.

¹ Regeringsbeslutet N2011/2210/FIN (2011-03-24)

Innehåll

Förord.....	2
Sammanfattning.....	3
Innehåll.....	4
1 Inledning.....	7
2 Förslag till förbättringar	8
3 Avgränsningar och tillvägagångssätt.....	10
4 Kartläggning av det offentliga stödsystemet för hantering av företags immateriella tillgångar ..	11
4.1 Kartläggning.....	11
4.1.1 Systemaktörer inom immaterialrätten i Sverige	12
4.1.2 Offentliga finansiärer av små- och medelstora företag	13
4.1.3 Rådgivning, utbildning och/eller information knutet till immaterialrätt	17
4.1.4 Sammanställning	19
4.1.5 Övriga publika aktörer	21
4.2 Analys av kartläggningen.....	21
5 Affärsstrategier - scenarior.....	23
5.1 Direkt till marknad (scenario I).....	23
5.2 Långa utvecklingstider (scenario II).....	23
5.3 Samutveckling (scenario III).....	24
5.4 Öppna innovationsprocesser (scenario IV)	24
6 Sammanfattning av intervjuer.....	25
6.1 Direkt till marknad (Scenario I).....	25
6.2 Långa utvecklingstider (Scenario II).....	26
6.3 Samutveckling (Scenario III)	27
6.4 Öppna Innovationsprocesser (Scenario IV)	28
6.5 Analys av intervjuerna.....	29
6.5.1 Aktörer och kompetens i stödsystemet	29
6.5.2 Kunskap om hantering av immateriella tillgångar – något som fler företag borde efterfråga.....	30
6.5.3 Kapital – registrerbara rättigheter och råd	31
6.5.4 Registrerbara rättigheter – skydd som lönar sig	32
7 Att hävda egna immateriella rättigheter.....	33
7.1 Reform av domstolssystemet.....	34
7.2 Alternativa tvistlösningsmetoder.....	35

7.2.1	Skiljeförfarande och medling	35
7.2.2	Snabbrättegång	36
7.2.3	Förhandsbeslut	36
7.3	Obalans mellan stora och små aktörer	38
7.4	Enhetlig europeisk patentdomstol	40
7.5	Brister avseende ersättning och skadestånd	41
8	Internationell utblick	42
8.1	EU	43
8.2	Schweiz	44
8.3	Storbritannien	45
8.4	Finland	46
8.5	Norge	46
8.6	Danmark	47
8.7	USA, Kanada, Australien, Japan och Kina	47
9	Bilagor	50
9.1	Skyddsformer – formella immateriella rättigheter	50
9.1.1	Om patent	50
9.1.2	Om varumärkesskydd	51
9.1.3	Om designskydd	51
9.1.4	Om upphovsrätt	51
9.2	Informella immateriella tillgångar	52
9.2.1	Open Innovation och Open Source	52
9.2.2	Om företagshemligheter	53
9.2.3	Marknadsföringslagen	53
9.3	Förutsättningar i några viktiga områden eller branscher	54
9.3.1	Kulturella och kreativa näringar	54
9.3.2	Life science	54
9.3.3	Miljö och energi	55
9.3.4	Skogsindustri	56
9.3.5	IT-sektorn	56
9.3.6	Produktion och material	57
9.4	Huvudaktörer – i det offentliga stödsystemet	58
9.4.1	Almi Företagspartner AB	58
9.4.2	Innovationsbron AB	58

9.4.3	PRV	59
9.4.4	RISE	60
9.4.5	Tillväxtverket och Europe Enterprise Network (EEN).....	61
9.4.6	VINNOVA	62
9.4.7	Inkubatorer och Science Parks	63
9.5	Detaljerad översikt av stödsystemet för immateriella tillgångar.....	64
9.6	Detaljer om respektive scenario (genomförda intervjuer)	66
9.6.1	Direkt till marknad (Scenario I).....	66
9.6.2	Långa utvecklingstider (Scenario II).....	68
9.6.3	Samutveckling (scenario III).....	70
9.6.4	Öppna Innovationsprocesser (Scenario IV)	74
10	Litteraturförteckning	78

1 Inledning

I den globala kunskapsekonomin har gränserna mellan företag och dess omgivning suddats ut. Det har lett till att ny kunskap och innovation i större utsträckning uppstår i gränslandet mellan företag och andra aktörer. Globaliseringen har också inneburit att svenska företag har ökat sina investeringar i utlandet. Det gäller långt ifrån enbart i produktionsanläggningar i låglöneländer, utan också forskning och utveckling (FoU) samt innovationsintensiva verksamheter. Det framgår bland annat i en rapport från Tillväxtanalys². I svenska internationella koncerner minskade forskning och utveckling (FoU) i Sverige med 3.45 miljarder kronor mellan 2007 och 2009. I rapporten framgår att under samma tid ökade svenska koncerner FoU aktiviteter i Asien med 3.55 miljarder kronor. Globaliseringen bidrar till att kravet på hantering av immateriella tillgångar ökar bland aktörer i innovationssystemet. Immateriella tillgångar i ett företag är nästan alltid en blandning av inom företaget utvecklade tillgångar och tillgångar som utvecklats tillsammans med andra aktörer, eller som andra aktörer gjort tillgängliga för företaget att använda.

"Att öppna en affär är enkelt, att fortsätta hålla den öppen är en konst."

Små- och medelstora företag är en ytterst heterogen grupp som rymmer mikroföretag med en deltidsarbetande ägare, till företag som bedriver internationell verksamhet och har upp till 250 anställda. För små- och medelstora företag som medvetet satsar på att vara innovativa och internationellt konkurrenskraftiga är hantering av immateriella tillgångar en särskild utmaning. Även om det generellt är en fördel att kunna vara snabbt anpassningsbar, som litet företag, så saknar det mindre företaget den skalfördel som ett stort företag har när det gäller egna affärsjuridiska resurser. Ofta saknas också en bred internationell erfarenhet av affärer och strategisk hantering av tillgångar. Större företag är mer aktiva när det gäller strategisk hantering av sina immateriella tillgångar ur ett affärsrättsligt perspektiv. Samtidigt skapas nya arbetstillfällen i Sverige främst inom gruppen små- och medelstora företag. Det är också en förhoppning att också en ökande andel av innovationen ska utföras av mindre företag. Därför är det viktigt att belysa hur det offentliga stödsystemet är anpassat till de små- och medelstora företagen inom området immateriella tillgångar. Även mindre företag kan behöva avgöra vilken kunskap som ska utvecklas internt, hur kontrollen säkerställs, hur kunskapen får användas av beställare och vilken kunskap som man kan tillgodogöra sig från andra. En frågeställning är hur väl små- och medelstora företag har tillgång till rådgivning som rör reglering av immateriella tillgångar i affärsprocesser. Såväl egenutvecklad immateriella tillgångar som förvärvad, licensierad eller modeller för samverkan är intressanta. Det offentliga stödsystemets marknadskompletterande roll är central. I den mån det ska finnas offentligt finansierad rådgivning, är det viktigt att balansera vilka moment i systemet som ska utföras av offentliga organisationer respektive privata.

² Forskning och utveckling i internationella företag, Tillväxtanalys 2009

2 Förslag till förbättringar

Nedan följer de förslag till förbättringar som regeringsuppdraget "Kartläggning och analys av det offentliga stödsystemet för hantering av företags immateriella tillgångar" resulterat i.

Höj kompetensen hos företag och i systemet:

- öka medvetenheten hos små- och medelstora företag om vikten av affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar. Hantering av immateriella tillgångar ska inte ses som isolerat till företags egna patent eller registrerbart på annat sätt, utan utifrån det som stärker företagets affärsverksamhet. Vidare bör informationsinsatserna anpassas så att företagen lättare kan ta del av kunskap om immaterialrättens betydelse.
- förbättra den generella nivån bland de affärsrådgivare som finns i systemet när det gäller affärsstrategiska kunskaper om immateriella tillgångar genom riktade utbildningsinsatser. Insatserna leder till att kunskapen består och ökar över tid. Affärsrådgivare behöver generellt bli bättre på hur immateriella tillgångar över tid skapar värden i företag. Rådgivning avseende immateriella tillgångar behöver anpassas till ett företags affärsstrategi, istället för att utgå från att egen utvecklad teknik som skyddas med registrerade rättigheter alltid är bästa vägen framåt för ett företag.
- säkerställ att det finns utbildning med inriktning på immateriella tillgångar för studenter och forskarstuderande för att på lång sikt öka kunskapsnivån i företag. Det ska finnas kurser som riktar sig till studenter inom bland annat teknik, naturvetenskap, ekonomi, kreativa och kulturella sektorer.

Riktad finansiering:

- förtydliga att medfinansiering till utveckling och för användning av immateriella tillgångar i små- och medelstora företag ska finnas med i etablerade satsningar från offentliga aktörer. Finansiering som ges till forsknings- och innovationsprojekt där ett företag deltar kan delvis användas till att utveckla strategi för hantering av immateriella tillgångar.
- utöka satsningen på innovationscheckar med en inriktning av immateriella tillgångar. De innovationscheckar som finns hos ett antal regioner och VINNOVA är av generell karaktär. De aktörer som hanterar checkarna ska rekommenderas att tillåta affärsrådgivning med inriktning på immateriella tillgångar.
- finansiera företag för förbättrad hantering av företags immateriella tillgångar. I vissa fall är det lämpligt att kvalificerad rådgivning till företag medfinansieras av offentliga aktörer särskilt där det finns stora obalanser mellan små och stora företag i framväxande områden, eller rena marknadsmisslyckande. Ett upplägg har provats av VINNOVA som kallats för VINN IP, som kan fungera som utgångspunkt för framtida satsning. En angränsande åtgärd är att via finansiering till offentlig aktör för att lyfta in specialistkompetens till grupper av företag för utveckling av standardavtal och ramverk för strategier för företags hantering av sina immateriella tillgångar.

Förbättra små- och medelstora företags möjligheter vid tvister, genom att:

- modernisera domstolsordningen för immaterial- och marknadsrätt genom att samla kompetens som nuvarande Marknadsdomstolen, Patentbesvärsrätten och allmän domstol har i immaterialrättsliga mål. En förberedande utredning med berörda myndigheter bör tillsättas.

- införa möjlighet till förhandsbedömning. Förhandsbedömning är tänkt att kunna avgöra ett mål snabbare och mer formlöst än i andra typer av rättegångar. Förhandsbedömning innebär en förenklad behandling av civilrättsliga tvister och innebär att parter inom några veckor kan få ett avgörande. Avgörandet grundas på en särskilt utsedd erfaren domares förhandsbedömning av hur utgången av deras tvist kan förväntas bli om den provas i ordinär rättegång.

Förbättra koordinering mellan aktörer i stödsystemet:

- utse en myndighet som ansvarar för att koordinera informationsinsatser hos offentliga aktörer. Insatserna ska syfta till att öka medvetenhet om hantering av immateriella tillgångar hos små- och medelstora företag. Myndigheten bör också arbeta med att sprida kunskap om immaterialrätt, dels på bred nationell nivå, dels gentemot kunskapsintensiva miljöer t.ex. universitet och högskolor, innovationskontor, inkubatorer och Science Parks. Kunskapsspridningen bör ske i tätt samarbete med relevanta nationella och regionala aktörer. PRV kan vara en sådan aktör.
- utreda vidare hur hela det offentliga stödsystemet avseende små- och medelstora företag kan förbättras med hjälp av koordinering av systemets aktörer. En huvuduppgift för en koordinerande aktör bör vara att försäkra effektivt utbyte av information och "best-practice" mellan offentliga aktörer.

3 Avgränsningar och tillvägagångssätt

Det immaterialrättsliga området är brett och omfattar juridiska, ekonomiska, teknisk och kommersiella aspekter. Projektet har valt att fokusera på hur stödsystemet motsvarar de små- och medelstora företagens kommersiella behov. Med stödsystem avses såväl utformning av lagar som finansiellt stöd, men också utbildning, rådgivning och ökat medvetandegörande inom hantering av immateriella tillgångar.

I uppdraget ingick att genomföra en kartläggning av de aktörer som är aktiva i det offentliga stödsystemet för hantering av företags immateriella tillgångar. Det finns en mängd offentliga lokala och regionala aktörer som är aktiva i att stötta små- och medelstora företag, särskilt i tidigt skede. Här har utförandet av uppdraget begränsats till att främst gälla aktörer som i stor utsträckning är aktiva i hela Sverige och i flera branscher, och som har en relativt tydlig roll när det gäller att förbättra hantering av immateriella tillgångar hos företag eller i samverkan med företag. Begreppet offentliga stödsystemet för hantering av företags immateriella tillgångar har kategoriserats utifrån ett antal aspekter. Dessa omfattar offentligt knutna aktörer som:

- är immaterialrättsliga systemaktörer.
- erbjuder finansiering till små- och medelstora företag.
- erbjuder rådgivning, utbildning och/eller information kopplad till immateriella tillgångar.
- kan fungera som en värd för företags innovationsverksamhet.
- indirekt kan kopplas till immateriella tillgångar via engagemang inom områdena entreprenörskap och innovation.

Företags förutsättningar för att utveckla en produkt eller tjänst, kommersialisera och marknadsföra den skiljer sig åt. Beroende på sektor, produkt eller tjänst ser företagets affärsstrategi olika ut. För att undersöka om detta påverkar hur de immateriella tillgångarna hanteras, definierades fyra typer av affärsstrategier som också kan kallas scenarior:

I: Direkt till marknad

II: Långa ledtider mellan idé och marknad

III: Samutveckling, kollektiv hantering av immateriella tillgångar.

IV: Öppna innovationsprocesser

I uppdraget ingick att belysa skillnader i förutsättning mellan olika sektorer (branscher). Projektet har valt att undersöka hur de immateriella tillgångarna används i affärsstrategin inom de olika sektorerna. Företagens behov har stått i centrum: behov av stöd, eller aktörer för att kunna hantera de immateriella tillgångarna på ett affärsstrategiskt sätt, för att utveckla affärsnytta och marknadsposition. De sektorer som belyses är i enlighet med uppdraget:

- Tjänstenäringarna
- Kulturella och kreativa näringarna
- Life science
- Energi - och miljöteknik (även Skogsindustriella tillämpningar)
- IT-sektorn
- Andra teknikbranscher (t.ex. Material- och tillverknings industrin)

För att tillvarata de små- och medelstora företagens erfarenheter genomfördes djupintervjuer med företag ur de utvalda sektorerna. Några av företagen har deltagit i VINNOVA's program Forska&Väx eller UNGAs Innovationskraft. De företag som projektet valt att analysera kategoriserades enligt ett av de fyra typfallen av affärsstrategier (I-IV), utifrån den verksamhet som respektive företag bedriver. Vi identifierade cirka 10 företag per typfall. Det var oftast företagets VD som intervjuades. Inom projektet genomfördes 37 intervjuer med företag och ett antal intervjuer med nyckelpersoner i stödsystemet.

Även strategisk hantering av rättsliga konflikter knutna till immateriella tillgångar är en del av det område som ska belysas i uppdraget.

En internationell utblick för att väga in den senaste utvecklingen inom EU och globalt har ingått i projektet. En relativt omfattande litteraturstudie av både internationell och nationella rapporter har genomförts.

Projektet har haft en referensgrupp som bestått av representanter från Almi Företagspartner AB, Företagarna, Innovationsbron AB, RISE Research Institutes of Sweden Holding AB, Svenskt Näringsliv, Tillväxtverket samt myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser (Tillväxtanalys). Referensgruppen och projektets medlemmar har genomfört två arbetsmöten under projektet, för att föra en dialog om det nuvarande systemets utformning. I enlighet med uppdraget från Regeringen så har också avstämning av projektet genomförts med representanter från Näringsdepartementet under projektet.

Hantering av immateriella tillgångar på institut och lärosäten ingår inte i uppdraget utan beaktas bara i de fall de berör små- och medelstora företags kommersiella verksamhet.

4 Kartläggning av det offentliga stödsystemet för hantering av företags immateriella tillgångar

4.1 Kartläggning

I syfte att samla merparten av de aktörer som verkar inom det offentliga stödsystemet så har en orienterande översikt av dessa sammanställts. En detaljerad version av denna finns bifogad tillsammans med rapporten. Den detaljerade sammanställningen över aktörer är tänkt att fungera som ett hjälpmedel för att snabbt få förståelse för hur stödsystemet för immateriella tillgångar ser ut i ett bredare perspektiv inom innovationssystemet.

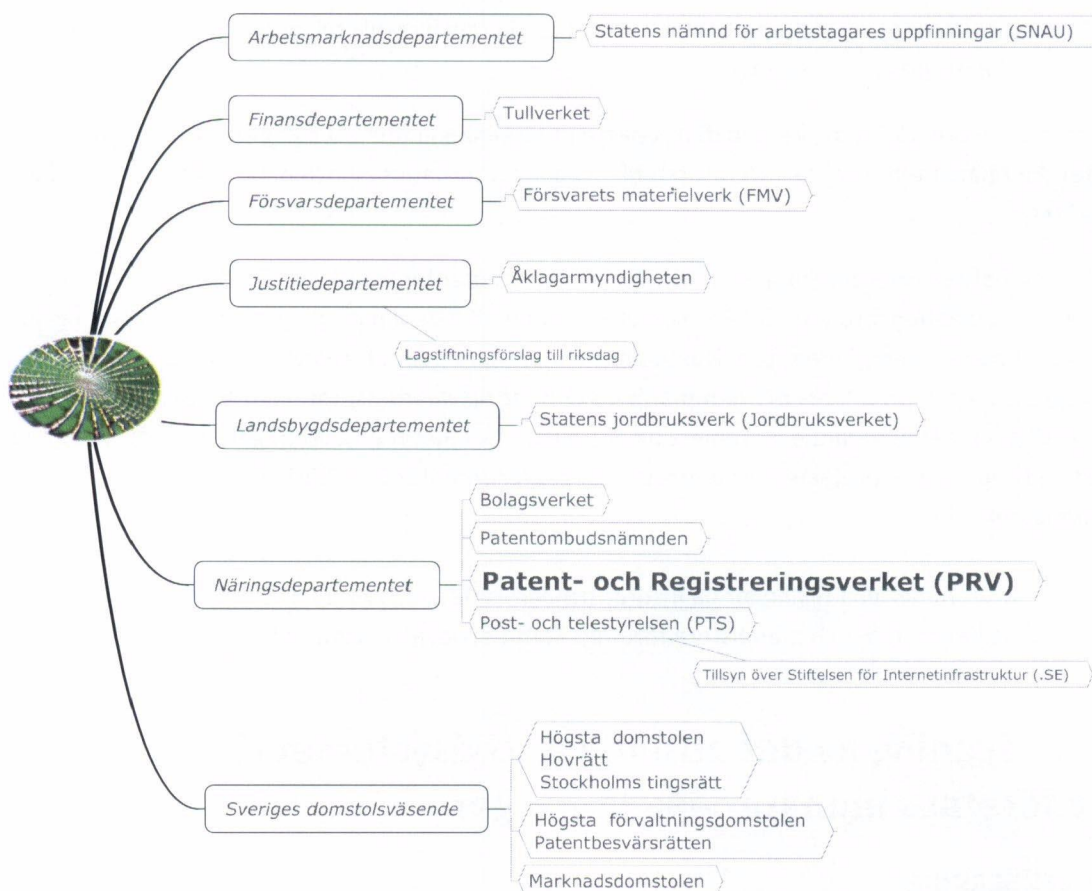
Tyngdpunkten i kartläggningen och analysen ligger på de nationella aktörer som har en tydlig koppling till staten och som relaterar till hanteringen av innovativa företags immateriella tillgångar. För en kartläggning över innovationssystemet i Sverige, som når ner på regional nivå, hänvisas till en rapport från Institutet för Tillväxtpolitiska studier även om en hel del förändringar skett sedan dess (1).

I nedanstående figurer är systemet uppdelat på offentliga aktörer som är systemaktörer inom immateriella tillgångar, offentliga finansörer av satsningar som små- och medelstora företag drar

nytta av och aktörer som erbjuder företag information och rådgivning. De aktörer som har en kraftigare font är särskilt viktiga aktörer i systemet.

4.1.1 Systemaktörer inom immaterialrätten i Sverige

I figur 1 nedan visas de offentliga aktörer som är systemaktörer i det immaterialrättsliga ramverket. Här återfinns de myndighetsaktörer som har i uppgift att hantera den immaterialrättsliga infrastrukturen (lagar, rättigheter, publicering, etc.).



Figur 1. Immaterialrättsliga systemaktörer.

Patent- och registreringsverket: PRV har i uppdrag att besluta om utfärdande av industriella rättigheter, dvs. patent, design- och varumärkesskydd. PRV har även en skyldighet att informera om myndighetens tjänster och service (se vidare under Figur 3). För ytterligare information se kapitel 9.4.3.

Bolagsverket: Bolagsverket ger ensamrätter till företagsnamn inom den bransch som namnet används. För enskild firma, handelsbolag och kommanditbolag erhålls skydd för namnet i det län där verksamheten finns. Aktiebolag och ekonomiska föreningar får skydd för namnet i hela landet. Registrering kan göras via portalen Verksam.se. Bolagsverket är kanslifunktion till Patentombudsnämnden och ansvarar för löpande administration och för att hålla registret över patentombuden.

Försvarets materialverk (FMV): Inom FMV handläggs frågor om behovet av försvarssekretess för hos Patent- och registreringsverket (PRV) patentsökta uppfinningar. Enligt lagen (1971:1078) om försvarsuppfinningar finns dessutom möjligheten att vända sig till FMV för att få försvarssekretessfrågan prövad även om uppfinningen inte patentsökts. FMV sköter också totalförsvarsmyndigheternas gemensamma patentavdelning.

Patentombudsnämnden: Patentombudsnämnden är en ny myndighet som inrättades genom ett regeringsbeslut 1 juli 2010. Myndigheten har i uppgift att hantera auktorisation och tillsyn för patentombud.

Post- och telestyrelsen (PTS): Kommunikationsmyndigheten PTS arbetar för att alla i Sverige ska ha tillgång till effektiva, prisvärda och säkra kommunikationstjänster. PTS fungerar bland annat som tillsynsmyndighet för delar av .SE's verksamhet. .SE hanterar domännamn inom den svenska domänen.

Statens jordbruksverk: Jordbruksverket har ansvaret för växtsortskydd som regleras i växtförädlarlagen (1997:306). Myndigheten kan medge sökanden en immateriell rättighet till växtsorten på motsvarande sätt som för ett patent.

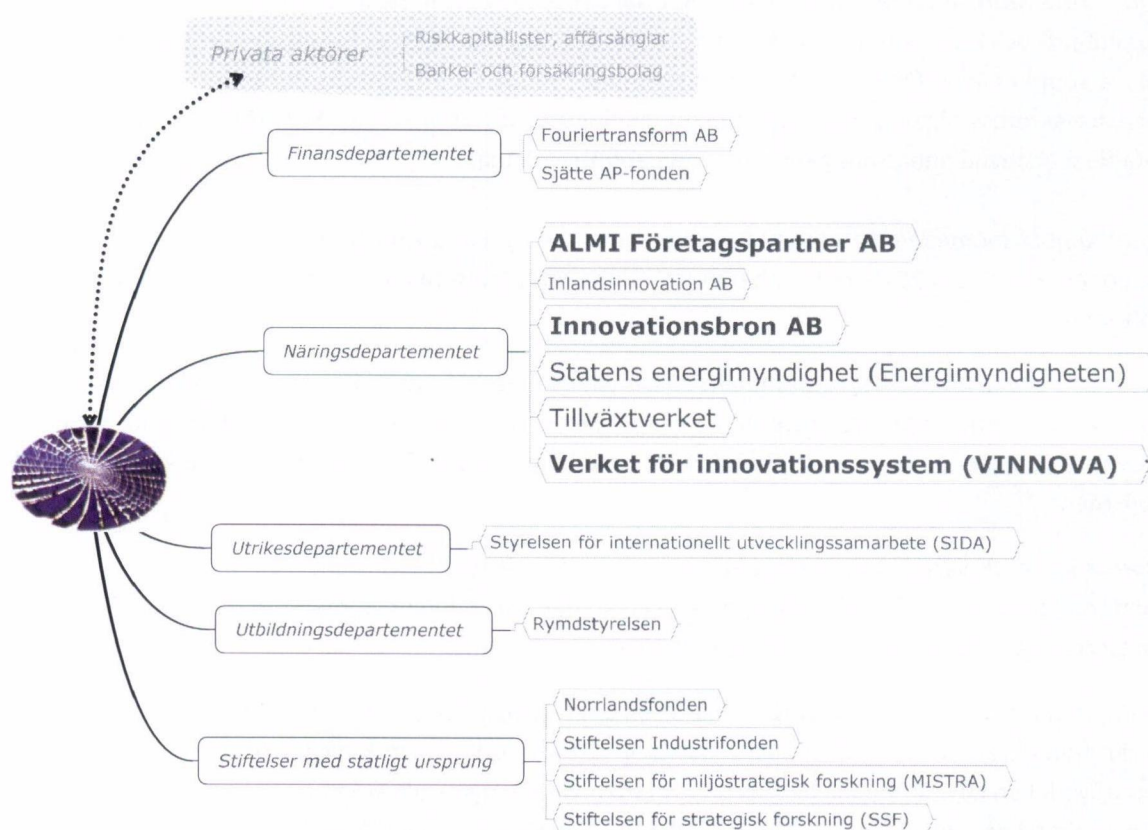
Sveriges domstolsväsende: Patentbesvärsrätten är en specialdomstol som hanterar överklagan av beslut från Patent- och registreringsverket samt Statens jordbruksverk avseende industriella rättsskydd. I de fall där myndighetens beslut redan vunnit laga kraft är immaterialrättsliga tvister hänvisade till det allmänna domstolsväsendet där Stockholms tingsrätt (avd. 5) är första instans för patentmål. Gällande nya lagförslag är Justitiedepartementet en viktig aktör och påverkar därigenom små- och medelstora företags möjligheter att driva innovativ verksamhet. I arbetet med ett enhetligt patentskydd och en europeisk patentdomstol är justitiedepartementet en viktig svensk aktör.

Tullverket: Hos Tullverket kan den som är innehavare av en immateriell rättighet ansöka om ingripande då det finns misstanke om att intrångsvaror importeras, exporteras eller transiteras genom landet. Tullverket har särskilda ambitioner att stoppa piratkopierade produkter som kan innebära en hälsorisk för konsumenten.

Åklagarmyndigheten: Åklagarmyndigheten har två specialistbefattningar för bekämpning av immaterialrättsbrott i Sverige och arbetar under beteckningen Nationella gruppen mot immaterialrättsbrott (NGI). Det finns en samverkan med Polisens utredningsgrupper med nationellt ansvar för utredning av immaterialrättsbrott.

4.1.2 Offentliga finansiärer av små- och medelstora företag

I figur 2 nedan visas de offentligt knutna aktörer som erbjuder stödfinansiering till företag, vanligen utifrån givna kriterier. Ofta sker detta i en programform där företagen inbjuds att ansöka om anslag för ett avgränsat projekt inom ramen för aktuellt program. Finansiering som rör affärsmässig och strategisk hantering av immateriella tillgångar är relativt ovanligt. Aktörerna är både myndigheter, statliga bolag och stiftelser.



Figur 2. Offentliga finansiärer av innovativa och kreativa företag.

Almi Företagspartner AB. Almi finns i varje län och har god kunskap om regionala förhållanden, vilket innebär att tjänsterna kan anpassas efter de regionala förutsättningar och behov. Almi vänder sig till såväl enskilda individer som små och medelstora företag inom alla branscher. För ytterligare information se kapitel 9.4.1.

Innovationsbron AB. Innovationsbron investerar i nya tillväxtföretag. Dess uppgift är att i de allra tidigaste faserna i ett företags utveckling identifiera, verifiera, selektera, investera och affärsutveckla som aktiv ägare i bolag samt utveckla inkubation i Sverige. För ytterligare information se kapitel 9.4.2.

VINNOVA: är Sveriges Innovationsmyndighet och som uppdrag att stärka svensk forskning och svenska företag. VINNOVA har en budget motsvarande 2 miljarder kronor. VINNOVA har ett antal satsningar där företag direkt eller indirekt får finansiering till innovativa projekt där utveckling av immateriella tillgångar är centralt. VINNOVA står inte självt för rådgivning eller tjänster med inriktning på immateriella tillgångar utan kostnader för externa tjänster som företag köper in kan helt eller delvis täckas av VINNOVA. VINNOVA samverkar med flera av de offentliga aktörer som är aktiva avseende coaching och rådgivning till små- och medelstora företag. Innovationsbrons verksamhet med inriktning på inkubatorer finansieras av VINNOVA - under 2011 med 70 miljoner kronor. VINNOVA samverkar också med Innovationsbron genom programmet Verifiering där forskare vid universitet och forskningsinstitut har möjlighet att utvärdera om ett forskningsprojekt är lämpligt att kommersialisera i eget företag. För ytterligare information se kapitel 9.4.6.

Tillväxtverket. Tillväxtverkets roll är att stärka den regionala utvecklingen och underlätta företagande och entreprenörskap i Sverige och därmed främja hållbar ekonomisk tillväxt och välbefinnande i hela landet. Tillväxtverket har ingen särskild inriktning för att stödja företags hantering av immateriella tillgångar. För ytterligare information se kapitel 9.4.5.

Statens energimyndighet. Energimyndigheten utlyser program inom prioriterade energiområden som även kan vända sig till små företag. Energimyndigheten verkar inom olika samhällssektorer för att skapa villkor för en effektiv och hållbar energianvändning och en kostnadseffektiv svensk energiförsörjning.

Energimyndigheten stöttar forskning och utveckling för ny kunskap kring tillförsel, omvandling, distribution och användning av energi. Myndigheten kan erbjuda stöd till små- och medelstora företag i form av bidrag och lån och ansvarar för huvuddelen av den statliga finansieringen av forskning och utveckling inom energiområdet. Lån upp till max 50 % av projektets kostnader kan ges till företag som demonstrerar goda tillväxtpotentialer och som befinner sig i en riskfylld kommersialiseringsfas inom energiområdet. Stöd lämnas också till pilot- och demonstrationsanläggningar där ny teknik provas.

Förutsatt att en rad kriterier är uppfyllda är det möjligt för Energimyndigheten att även ge bidrag för exempelvis nyhetsundersökningar och patentansökningar till företag som befinner sig i en tidig utvecklingsfas. Vanligen är det företaget som i så fall aktivt söker sådan hjälp och i regel anlitas externa konsulter.

Inlandsinnovation AB: Inlandsinnovation AB är ett nybildat statligt bolag som med ett kapital på 2 miljarder kronor kommer att erbjuda riskvillig finansiering för att skapa ökad tillväxt och utvecklingskraft i norra Sveriges inland (stödområde A). Det är idag oklart i vilken utsträckning som inlandsinnovation kommer finansiera utveckling och hantering av immateriella tillgångar.

Fouriertransform AB: Fouriertransform är ett statligt riskkapitalbolag med uppdrag att på kommersiella grunder stärka det svenska fordonsklustrets internationella konkurrenskraft. Fouriertransform har en investeringsram om 3 miljarder kronor varav hittills totalt 418 miljoner kronor har investerats i 12 bolag. Det är viktigt med en innovativ produkt eller tjänst för att man ska investera och man står för ett aktivt ägande med kompetens inom fordonsindustrin, affärsutveckling och finansiering. Fouriertransform genomför, i likhet med andra riskkapitalbolag, en genomgång av företags tillgångar (due-diligence) i samband med att en investering i företaget är aktuellt.

Norrlandsfonden: Norrlandsfonden är en stiftelse med uppgift att främja företagsutveckling i Norrbotten, Västerbotten, Västernorrland, Jämtland och Gävleborg. Styrelse och revisorer utses av regeringen. Fondens stiftelsekapital byggdes upp av LKAB och av direkta statliga medel. Idag har Norrlandsfonden ett kapital om drygt en miljard kronor som förvaltas självständigt.

Sjätte AP-fonden: Sjätte AP-fonden förvaltar allmänna pensionsmedel. Placering av riskkapital ska ske i små och medelstora, huvudsakligen svenska företag och därigenom bidra till utvecklingen av det svenska näringslivet. I utgången av 2010 uppgick fondens kapital till 20 miljarder kronor. Man erbjuder inga särskilda insatser avseende företagens immateriella tillgångar.

Styrelsen för internationellt utvecklingssamarbete (Sida): Sida kan på olika sätt erbjuda finansiering till företag som är eller vill bli verksamma i utvecklingsländer. Ett aktuellt exempel är Sidas

näringslivsprogram "Business for Development, B4D" under vilket initiativet "Innovations Against Poverty, IAP" erbjuder företag ekonomiskt bidrag och rådgivning. IAP programmet riktar sig till entreprenörer inom en mängd branscher och omfattar 25 miljoner kronor under en treårsperiod. Sida finansierar även kunskapsspridning om immaterialrätt till utvecklingsländer via anpassade kurser som ges av PRV.

Rymdstyrelsen: Rymdstyrelsen har program riktade till företag med målet att främja samarbete mellan industri och akademi för stärkta teknikforskningsmiljöer i Sverige. Ett exempel på program är RyT 2011 som omfattar 3 miljoner kronor 2011 och vänder sig till små- och medelstora företag. Teknikutvecklingen som stöds ska naturligtvis relatera till rymdsektorn.

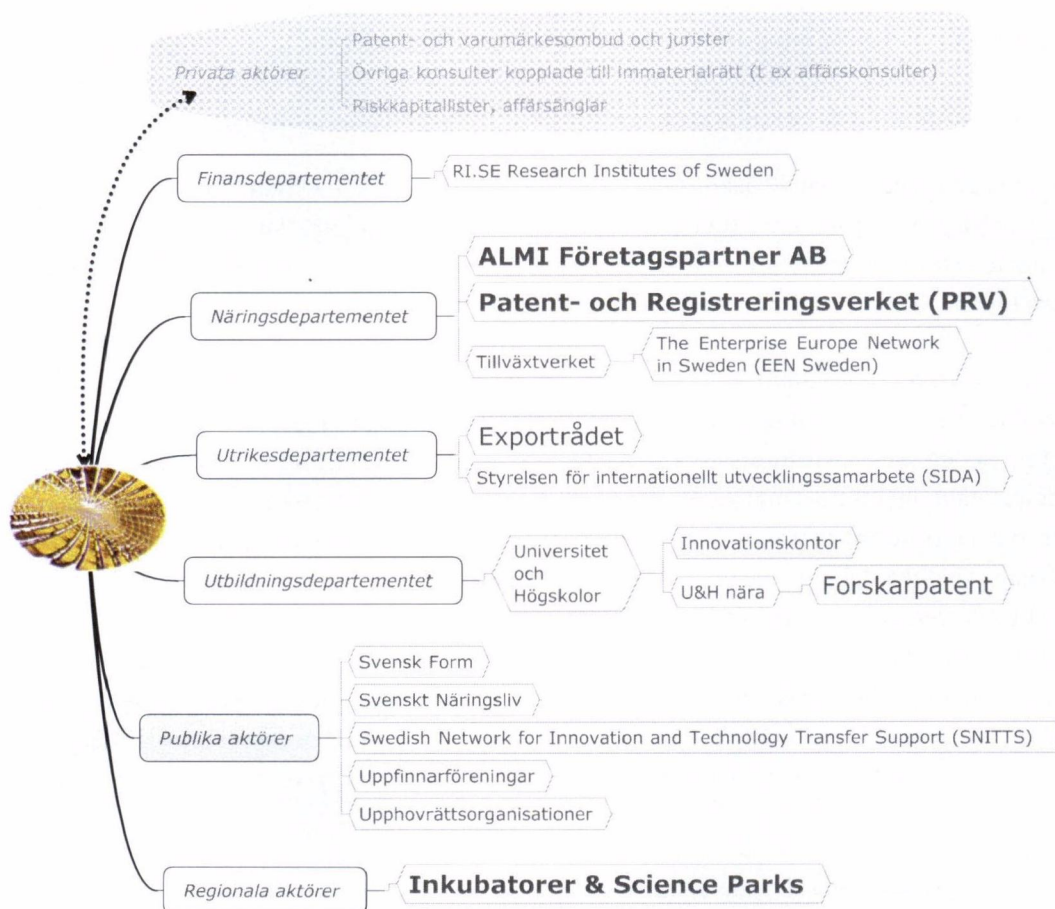
Stiftelsen industrifonden: Industrifonden investerar i små- och medelstora företag med internationell tillväxtpotential. Investeringsverksamheten är indelad i tre affärsområden: "Life Science" som investerar i läkemedel och medicinsk teknik, "Technology" som investerar i IT, telekom, elektronik, industriteknik och cleantech samt "Industrifinans" som investerar i etablerade företag inom tillverkande industri och inom tjänstesektorn. Fonden har tillgångar på drygt 3 miljarder kronor och direkta engagemang i ca 90 bolag. Industrifonden genomför, i likhet med andra riskkapitalbolag, en genomgång av företags tillgångar (due-diligence) i samband med att en investering i företaget är aktuellt.

Stiftelsen för miljöstrategisk forskning: Mistra är en del av det svenska innovationssystemet för hållbar utveckling och investerar årligen i storleksordningen 200 miljoner kronor för forskning. I ett nyligen utlyst program "Mistra Innovation" riktar man sig direkt till små- och medelstora företag och avser att investera 40 miljoner kronor under fyra år. Målet är att programmet ska hjälpa företag att ta fram konkreta produkter och tjänster som kan ha direkt och positiv påverkan på miljöprofilen inom olika verksamhetsområden. Det finns exempel på att patenterade forskningsresultat har lett till investeringar för att nå kommersialisering.

Stiftelsen för strategisk forskning: SSF är en fri oberoende forskningsfinansiär inom det offentliga forskningsfinansieringssystemet som stödjer forskning inom naturvetenskap, teknik och medicin. I huvudsak finansierar SSF forskning på de akademiska forskningssätena men det finns också program som riktar sig direkt mot företag. Programmet "ProEnviro" är en satsning på innovativa forskningsidéer för miljöanpassad produktframtagning och stärkt konkurrenskraft och ska bidra till att små- och medelstora företag vågar satsa på innovativa idéer med hög risk, avsevärd potential och stort miljöinnehåll. I ett annat program "Proviking" fokuserar på företag inom verkstadsindustrin och med verksamhet i Sverige samt stödjer projekt inriktade mot en produkt, process eller tjänst. SSF har haft begränsat fokus på utveckling av immateriella rättigheter.

4.1.3 Rådgivning, utbildning och/eller information knutet till immaterialrätt

I figur 3 nedan visas offentligt knutna aktörer som i någon form erbjuder rådgivning, utbildning och/eller information avseende hantering av immateriella tillgångar. Aktörerna är både myndigheter, statliga bolag samt företag/organisationer med åtminstone ett delvis statligt ägande.



Figur 3. Offentliga aktörer som erbjuder rådgivning, utbildning och/eller information inriktad mot tillvaratagande och hantering av företags immateriella tillgångar.

Almi Företagspartner AB: Almi ger vid sidan av finansiellt stöd (se ovan) även rådgivning till företag. Framförallt hjälper Almi nystartade företag, men man hjälper även små- och medelstora företag som vill utveckla nya produkter och tjänster. Almi kan ge viss immaterialrättslig rådgivning och även erbjuda stöd till inledande nyhetsgranskningar för eventuellt patenterbara idéer. I allmänhet är den hjälp som ges samhörigt med den enskilde rådgivarens kunskaper och intresse rörande immateriella frågor. Almis hemsida ger grundläggande information om immaterialrätt, och vad man bör tänka på som innovatör.

Patent- och registreringsverket (PRV): Vid sidan av att utfärda immateriella rättigheter erbjuder PRV information och rådgivning av generell karaktär inom immaterialrätt och även hur man praktiskt går till väga för att skaffa sig ett industriellt rättsskydd. Som kanaler använder man sin hemsida och andra digitala medier, samt en kundtjänst, ett eget bibliotek och presentatörer som deltar i olika externa

sammanhang (t.ex. mässor och liknande). PRV bedriver även en utbildningsverksamhet med ett omfattande kursutbud (kurserna är dock avgiftsbelagda). För ytterligare information se kapitel 9.4.3.

Inkubatorer och Science Parks: En företagsinkubator har syftet att stödja en entreprenör i dennes utveckling av affärskunnande i en miljö som främjar företagsutveckling. Uppgifterna inkluderar att underlätta för nystartade tillväxt- och kunskapsföretag genom rådgivning samt ge tips och stöd rörande extern finansiering. Företagsinkubatorer finansieras oftast med lokala offentliga medel från kommun och regional nivå. Medfinansiering fås i många fall via Innovationsbrons Inkubatorsprogram. Vilken hjälp som ett företag får rörande sina immateriella tillgångar varierar mellan inkubatorerna.

En science park, på svenska ibland kallad teknik- eller forskningspark, är en kreativ och utvecklande miljö för ett företag som ligger i anslutning till ett universitet eller högskola. Här erbjuds företag ofta en färdig infrastruktur med reception, konferenslokaler, posthantering, etc. Teknikparken fungerar därmed som en värd för företags innovativa verksamhet.

RISE (Research Institutes of Sweden). RISE är ett nätverk för svenska industriforskningsinstitut. I dag ingår 19 institut i RISE. RISE Holding är statens bolag för ägande i instituten och har i uppdrag att samla och förnya den svenska institutsstrukturen och stärka forskningsinstitutens roll i innovationssystemet. Institutens mål är att skapa affärsmässig nytta och stärka industrins konkurrens- och innovationsförmåga, för att därmed kunna överföra innovationer till en industriell nivå. Företagen ska direkt kunna omsätta institutens forskningsresultat till konkreta produkter och tjänster. Institutet verkar i gränslandet mellan universiteten och högskolornas forskning och näringslivets utveckling av produkter, processer och tjänster. Projekt bedrivs på uppdrag av näringslivet i samarbete med universitet och högskolor. Ett viktigt led i innovationsprocessen är att kunna utvärdera och pröva utvecklade produkter. Forskningsinstitutet erbjuder testbäddar där produkter kan provas under realistiska förhållanden i full skala. För ytterligare information se kapitel 9.4.4.

Exportrådet: Exportrådet som ägs gemensamt av staten och näringslivet ska underlätta för svenska företag att växa internationellt genom att erbjuda information, strategisk rådgivning och handfast hjälp på plats. I detta kan även ingå att hjälpa till med immaterialrättsliga frågor som internationellt expanderande företag står inför.

Innovationskontor: De åtta innovationskontoren som finansieras via regeringsanslag ska stödja nyttiggörandet av forskningsresultat genom kvalificerad rådgivning inom bland annat patentering, licensiering och kontraktsforskning. De ska även arbeta mot forskare på de lärosäten som inte har ett eget kontor. Målsättningen med innovationskontoren är att de ska fungera som katalysatorer för innovation på svenska universitet och högskolor.

The Enterprise Europe Network in Sweden: EEN Sweden koordineras av Tillväxtverket och erbjuder kostnadsfria tjänster till företag som såsom information och rådgivning, förmedling av internationella affärskontakter och service vid teknik- och forskningssamarbeten. Man är även öppen för frågeställningar rörande immateriella tillgångar i samband med företags internationaliseringsprocesser. För ytterligare information se kapitel 9.4.5.

Forskarpatent: Under denna rubrik ryms egentligen tre olika organisationer. Forskarpatent i Uppsala AB, Forskarpatent i Linköping AB samt Forskarpatent i Syd AB. Dessa universitetsknutna företag med

offentlig finansiering har en gemensam specialisering i att bidra till kommersialisering av patenterbara uppfinningar från huvudsakligen svenska universitet. Dessa aktörer kan ge kvalificerad rådgivning kring patent och kommersialisering till forskare vid universitet och högskolor samt till små, forskningsnära företag.

Svensk Form: Svensk Form är en ideell medlemsförening med ett uppdrag från regeringen att främja svensk design, både nationellt och internationellt. Genom patentbyrån Brann erbjuds Svensk Forms medlemmar telefonrådgivning (Juridisk Hotline) samt fördjupning i immaterialrättsliga frågor i samband med viss programverksamhet.

Uppfinnarföreningar: I de flesta uppfinnarföreningar är immaterialrättsliga frågor angelägna. Ett exempel är att riksorganisation Svenska Uppfinnarföreningen (SUF) nyligen lanserat InnovationOnline³ som är ett webb-baserat utbildningsverktyg. SUF är inte en direkt del av det offentliga stödsystemet även om SUF får offentlig medfinansiering för sin verksamhet och i vissa fall också projektfinansiering.

Upphovsrättsorganisationer: Det finns en mängd organisationer som bevakar intressena för upphovsmän till olika typer av upphovsrättsliga verk. Många av dessa erbjuder information och rådgivning inom det upphovsrättsliga området.

4.1.4 Sammanställning

I figur 4 nedan visas en sammanslagning av figurerna 1-3 där de olika aspekterna beroende på typ av stöd visas med hjälp av symboler. Figuren visar därmed en sammanfattande översikt över särskilt viktiga aktörer i det offentliga stödsystemet för immateriella tillgångar.

³ www.innovationonline.se



Figur 4. Sammanfattande kartläggning på övergripande nivå.

För att få en mer komplett överblick med en högre grad av detaljer och som även inkluderar aktörer med en indirekt koppling till det offentliga stödsystemet för företags immateriella tillgångar, hänvisas till en mer omfattande kartöversikt (bilaga 9.5). En del av de tillkomna aktörerna bör belysas lite extra varför dessa beskrivs kortfattat i följande avsnitt.

4.1.5 Övriga publika aktörer

Det är uppenbart att aktörer som ledande jurister samt patent- och varumärkesbyråer är viktiga tjänsteleverantörer. En klar majoritet av tjänster som utförs av dem och de få privata rådgivningsbyråer som finns har projektet definierat som fristående från det offentliga stödsystemet. Detta även om nämnda aktörer ibland indirekt drar nytta av innovationssatsningar hos de företag som får offentlig medfinansiering. Det offentliga stödsystemet för hantering av immateriella tillgångar måste ta hänsyn och anpassas till förutsättningar bland de privata tjänsteleverantörerna.

Svenskt Näringsliv företräder ca 60 000 små- och medelstora företag. Man bevakar, informerar och bedriver opinionsbildning, bland annat inom området immateriella tillgångar. Svenskt Näringsliv fungerar ofta som remissinstans av offentliga utredningar som exempel viss de SoU:er som berör immaterialrätt och det offentliga stödsystemet. Svenskt Näringsliv erbjuder företag viss information som berör immateriella tillgångar och har bland annat publicerat "Verkttyglådan för innovation" (2) 2010 med inriktning på immaterialrätt och andra affärsmodeller.

SNITTS-Swedish Network for Innovation and Technology Transfer Support är en intresseorganisation för personer verksamma inom kunskaps- och teknikutbyte. Inom SNITTS-nätverket erbjuds utbildning och nätverkande med tydligt inslag av immateriella tillgångar.

4.2 Analys av kartläggningen

När man studerar figur 4 så är det uppenbart att det är många departement som påverkar stödsystemet för immateriella tillgångar. Det finns möjlighet till förbättringar avseende koordinering av systemet. Kanske har det inte varit särskilt angeläget tidigare med samordning. Noderna i systemet har kanske inte behövt samverka särskilt aktivt, för helheten har ändå fungerat. Men en del andra europeiska länder har kommit längre i utveckling av sina offentliga system avseende företags immateriella tillgångar. De presenteras i avsnittet internationell utblick i bilagan till denna rapport. EU-kommissionen har publicerat en plan för att till 2020 öka innovationskraften inom EU – Innovation Union (3). Med denna bakgrund konstateras att någon form av ägare, eller särskilt ansvarstagande part om man så vill, till det offentliga stödsystemet för att underlätta företags hantering av sina immateriella tillgångar är otydlig.

Inriktningen på offentligt finansierad rådgivning är av liten omfattning, och är marknadskompletterande. Vidare kan det konstateras att systemet omfattar relativt många aktörer som dessutom i många fall har uppdrag som delvis överlappar varandra. Detta gör det svårare för företag som söker stöd att förstå exakt vilken hjälp de kan få, och var de kan få den. Att det verkligen är svårt för företagen att skaffa sig en överblick framkom också i de intervjuer som genomförts inom ramen för uppdraget.

Eftersom översiktkartan i figur 4, och särskilt den detaljerade kartan i bilagan, ser omfattande ut med många ingående aktörer kan det vara frestande att tycka att stödsystemet för immateriella tillgångar

ser tillfredställande ut. Bedömningen som gjorts inom projektet är dock att systemet snarare är bristfälligt.

Då rådgivning till innovativa företag i stor utsträckning handlar om immateriella strategier bör hanteringen av immateriella tillgångar ur ett affärsstrategiskt perspektiv utgöra en grundpelare i all innovationsrådgivning. Trots alla aktörer saknas det, med något enstaka undantag, offentliga aktörer som erbjuder en affärsinriktad strategisk rådgivning avseende immateriella tillgångar anpassad till ett enskilt företags situation och behov, särskilt bland de företag som på något år från produkt/tjänstelansering fått ett internationellt genombrott. Den rådgivning inom immateriella tillgångar som offentliga finansierande aktörer ger idag är ofta av en enklare och mer generell art. I många fall är det också så att den enskilde rådgivaren saknar kompetens och erfarenhet inom det immaterialrättsliga området, och är bättre på affärsmässig rådgivning.

På den privata sidan finns i någon omfattning rådgivning med inriktning på strategier för immateriella tillgångar, men den tycks inte utnyttjas i särskilt stor utsträckning. Troligen hänger detta samman med såväl kostnaderna som med misstankar om att det kan finnas egna vinstdrivande intressen bakom råden för att exempelvis skriva patentansökningar. Kanske kan privata aktörer, som är oberoende av intäkter från att arbeta med att registrera rättigheter, uppmuntras via riktade offentliga satsningar. Men flera experter med insyn i systemet för immateriella rättigheter menar att den svenska marknaden är för liten för att det ska fungera med flera privata aktörer som enbart är specialiserade på rådgivning inom immateriella tillgångar.

PRV erbjuder inte rådgivning. Den information PRV ger är huvudsakligen inriktad mot hur man rent praktiskt går till väga för att skaffa sig rättigheter. PRV arbetar också med att förklara immaterialrätten ur ett strikt juridiskt perspektiv. PRV börjar så smått röra sig i riktningen mot att bättre belysa hur immateriella rättigheter kan användas som verktyg i affärsverksamheten. PRV kan och ska dock inte bli en renodlad rådgivare. De privata aktörerna spelar därför en stor roll och de har förmågor som bör användas i större utsträckning.

Summerat så visar kartläggningen på en komplexitet som främst hänger samman med att stödsystemet avseende immateriella tillgångar inte kan betraktas oberoende från stödsystemet avseende innovativa företag. Den offentliga stödstrukturen rörande innovation och entreprenörskap har i sin tur en komplicerad uppbyggnad och omfattar många aktörer samtidigt som det kan konstateras att det är få av dessa som i någon större utsträckning fokuserar på just hanteringen av företagens immateriella tillgångar. Inkubatorer är den typ av offentligt finansierad aktör som spelar en viktig roll i form av rådgivning vid start av företag. Vid såddfasen och ca 3 år framåt har affärscoacher och såddkapital en viktig roll för att lyfta de innovativa företagen. Den hjälp och utbildning som ges är av generell karaktär och vid fördjupad rådgivning, konkurrent analys eller registrering av rättigheter köps privata tjänster in. Förutsatt att företaget har finansiering till det. För företag som inte ligger i en inkubator, och det gäller även företag i världsklass, är det generellt svårt för företagen att hitta rätt och kunna fungera som kompetenta beställare av tjänster inom området immateriella tillgångar. Undantag är företag som har nyckelkompetens knutna till sig som grundare eller styrelsemedlemmar, vilka har en branschspecifik kompetens och erfarenhet avseende hantering av immateriella tillgångar. Den typen av företag är ovanliga.

5 Affärsstrategier - scenarior

Som tidigare nämnts skiljer sig företagens affärsstrategi och hantering av immateriella tillgångar beroende på sektor, produkt eller tjänst. De intervjuade företagen kategoriserades enligt fyra scenarior I – IV som relaterar till företagens affärsstrategi. Nedan beskrivs hur företagens behov kopplas till respektive affärsstrategi.

5.1 Direkt till marknad (scenario I)

Scenariot "direkt till marknad" utgår från att produkten eller tjänsten har relativt kort utvecklingscykel eller att företaget bedömer att en kommande produkt kommer bli kortlivad på marknaden. Istället för att söka patent hålls idén hemlig, om ansökningsprocessen för ett patentskydd kan vara längre än produktlivscykeln, är det smartare att inte söka patentskydd. Då är det viktigare att vara först på marknaden och göra sitt varumärke känt. En annan aspekt av scenariot är att de allra flesta tjänsteföretag med inriktning på service inte har något starkt behov av att satsa på att själva driva innovation. Ett mindre företag som driver livsmedelsbutik, bilverkstad, frisörsalong eller städverksamhet har sällan innovation som en del av egna kärnverksamheten, men likafullt har även mindre tjänsteföretag behov av att i någon utsträckning hantera immateriella tillgångar. Exempelvis har en bilverkstad eller livsmedelshandlare ofta importerat rätten att använda inarbetade varumärken och har även tillgång till inköpsnätverk genom avtal tecknade med en större kedja.

Ett hemlighållande kan också vara ett alternativ för en produkt med längre produktlivscykel när det inte är uppenbart hur den framställs, det gör också att man kan gå direkt till marknaden utan ett patentskydd.

Att gå direkt med en produkt till marknaden utan att först skydda är också ett alternativ då man ser att det blir svårt att bevisa om någon har plagierat produkten, eftersom ett sökt skydd då är verkningslöst. Men för att kunna rekommendera vad som är lämpligast ur ett affärsmässigt perspektiv så behövs kunskap om immateriella tillgångar, kopplat till möjligheter och risker.

5.2 Långa utvecklingstider (scenario II)

Inom vissa produkt- och tjänstesektorer tar det lång tid från en idé till marknadsintroduktion, vanligen flera år. Man kan peka på tre huvudsakliga faktorer: hög produktkomplexitet, tidskrävande försöksverksamhet samt förekomst av särskilda regleringar och bestämmelser.

Med en komplex produkt menas här att den består av många samverkande delar eller ämnen som måste fungera ihop, såväl under produktionen som under produktens livstid. Om en komponent förändras så ska fortfarande helheten fungera ur ett process- och produktperspektiv. Det här ställer stora krav på alla typer av förändringsarbeten som rör komplexa produkter.

En tidskrävande försöksverksamhet betyder vanligen att det tar lång tid att se effekten av en förändring eller ett försök. Som exempel kan nämnas växtförädling – som inte faller inom det patenterbara området – där just denna väntan är den direkta orsaken till införandet av den immaterialrättsliga växtförädlarrätten.

Även nationella och internationella regleringar och bestämmelser kan ge upphov till fördröjande effekter på utvecklingstiden av nya produkter inom vissa områden. Ofta handlar det då om produkter som potentiellt kan äventyra människors hälsa (t.ex. läkemedel).

5.3 Samutveckling (scenario III)

Det finns situationer där samutveckling mellan företag, mellan organisationer och företag, eller mellan enskilda uppfinnare och företag, är ett naturligt steg. För att kunna utveckla en ny teknisk standard krävs samsyn och samarbete mellan företag inom branschen. Även utvecklingen av tekniskt komplexa produkter kan kräva samutveckling där olika aktörer står för olika bidrag. Särskilt för små- och medelstora företag kan det vara svårt att utveckla spetskompetens inom flera vitt skilda områden.

För att nå framgång krävs en ordnad och överenskommen hantering av de immateriella tillgångar och resultat som respektive part för in i samarbetet samt tydliga avtal som reglerar hur rättigheterna till den färdiga produkten och de kunskaper som genererats ska fördelas. Ett alternativ är att dela upp immateriella tillgångar som projektet resulterar i mellan bolagen. Ett annat är att kollektivt äga tillgångar, vilket är vanligt då t.ex. de immateriella rättigheterna avser teknik för en samutvecklad standard. De gemensamt ägda immateriella rättigheterna kan sedan licensieras till andra aktörer. Licensintäkterna fördelas mellan ägarbolagen utifrån deras kostnader för forskning och utveckling.

5.4 Öppna innovationsprocesser (scenario IV)

Öppna innovationsprocesser, även kallat Open Innovation, innebär att enskilda aktörer öppnar sina innovationsprocesser för marknaden och tar in andra aktörers innovationer och immateriella tillgångar i sin verksamhet. Detta samtidigt som man erbjuder marknaden vissa egna innovationer och immateriella tillgångar som byggstenar i andra aktörers innovationsprocesser. Detta skapar nya typer av samverkansformer och affärsmöjligheter som styrda och planerade utvecklingskonsortier inte kan åstadkomma. Open Innovation är ett begrepp som blivit känt genom professor Henry Chesbrough (4). Crowd Sourcing och User Driven Innovation är exempel på modeller för innovativ utveckling som relaterar till Open Innovation. Det är relativt vanligt att små- och medelstora företag som deltar i öppna innovationsprocesser successivt övergår till att i åtminstone vissa avseenden försöka reglera användandet av teknik och kunskap.

Användardriven innovation är en variant av öppna innovationsprocesser. Många produkter och tjänster utvecklas, eller förädlas, av just användare. Användare delar ofta med sig av sina idéer till tillverkare och producenter med förhoppning om att deras idéer ska användas i produktion. Användardriven innovation kan delas upp i innovativt användande, tjänsteinnovation, innovativ kombination av teknologier och innovation av ny teknik. Användardriven innovation kan också innebära att användares idéer återkopplas i en värdekedja, t.ex. vid utvärdering av användargränssnitt i appar för mobiltelefoner eller spel.

Öppen källkod (Open source) är ett begrepp som används för att beskriva metoder och strategier för produktion och utveckling där användare och utvecklare har tillgång till slutprodukten källkod. Open source är i många avseenden en licensieringsmodell för kod. Open source som begrepp fick genomslag under det att internet växte som företeelse. Öppen källkod har möjliggjort att utvecklare har möjlighet att göra egna förbättringar och att nätverk för utvecklare har växt fram. Baserat på Open Source har nya licensieringsmodeller växt fram, särskilt frågeställningar kring upphovsrätt är ett återkommande tema kring Open Source.

6 Sammanfattning av intervjuer

6.1 Direkt till marknad (Scenario I)

Företagen inom denna kategori har produkter, varor eller tjänster, som de snabbt kan ta till marknaden. Företagen har överlag valt att ha begränsat immaterialrättsligt skydd kopplat till sin verksamhet.

De företag som har anlitat andra företag för att hjälpa till att utveckla sin tjänst har alla tänkt på att skriva avtal kring vem som äger rätt att använda resultat från utveckling. I dessa fall har företagen genom egna initiativ anlitat juridisk kompetens för att avtalen ska bli så korrekta och genomarbetade som möjligt.

Många av företagen har varit i kontakt en offentlig aktör, men sällan direkt kopplat till att de sökt rådgivning rörande hantering av immateriella tillgångar. Frågeställningar kring immateriella tillgångar har ändå diskuterats ibland. De intervjuade företagen uttryckte att det i första hand är bristen på kunskap som hindrar företagare från att skaffa sig immaterialrätter och nyttja IP-tjänster, snarare än bristen på kapital. Men flera tyckte även att det var dyrt att skaffa sig immateriella rättigheter.

”Har man ingen kunskap kring IP så avfärdar man det lätt.”

Företagen har sällan strategiskt övervägt sina immateriella tillgångar. Ett fåtal företag har i samband med att de deltagit vid något event och beskrivit sin idé, eller då de har sökt pengar för att utveckla sin idé, funderat på frågor rörande immateriella tillgångar. En företagare betonade hur viktigt det är att få information kring immateriella tillgångar, oavsett om man över väger att skaffa registrerbara rättigheter eller inte, eftersom man kan göra intrång i någon annans rättighet.

Det som generellt efterfrågas av de intervjuade företagen är lättillgänglig information, en tydlig väg in i systemet och en bättre samordning av de offentliga aktörerna.

6.2 Långa utvecklingstider (Scenario II)

Långa utvecklingstider är oftast förenat med höga kostnader och förknippas vanligen med affärsstrategier som i hög utsträckning bygger på registrerbara immateriella tillgångar. Företagen i denna kategori behöver bygga ett konkret värde redan i tidig fas, det kan vara svårt att hemlighålla teknologin under en lång och komplicerad produktutveckling och dessutom sammanfaller ofta en lång utvecklingstid med en lång produktlivscykel.

De flesta av de intervjuade företagen, särskilt inom life science, understryker vikten av de immateriella tillgångarna och menar att framförallt patent är helt nödvändigt för att överhuvudtaget kunna göra affärer. Inom miljöteknik, som många gånger också kräver lång utveckling finns istället företag som väljer att försöka hemlighålla teknologin och/eller bara designskydda produkten. Orsaken är inte ett strategiskt val utan är snarare en följd av att kostnaderna uppskattas som för stora för ett tillfredställande och tillräckligt omfattande patentskydd. Dessutom finns generellt en tveksamhet över nyttan och möjligheten att som litet företag kunna försvara sin rättighet. Även life science företagen betonar kostnaderna i samband med registrering av immateriella tillgångar som ett problem.

”Det är svårt att ta sig in i det immaterialrättsliga systemet. Den allmänna bilden är att det är snårigt, extremt dyrt och att ingen förstår sig på det. När man har en klarare bild av hur det fungerar är man inte längre rädd för området – men det är fortfarande dyrt.”

Få av de intervjuade företagen bevakar aktivt om intrång begås av det egna företaget eller av konkurrenter. Bevakning är dock mycket viktigt för ett företag som har konsumentprodukter ute på marknaden.

De flesta av de intervjuade företagen har, eller har haft, samarbeten med forskare på universitet och högskolor, i vilka företagen äger de framkomna immateriella tillgångarna. De flesta av företagen är därför vana att skriva sekretessavtal och avtala om det immaterialrättsliga ägandet. Vissa har egen juridisk kompetens och andra anlitar juridiska ombud.

”Vi vet inte vad det finns för stödsystem överhuvudtaget. Med en bra patentjurist och patentbyrå så får man trampa vidare.”

Inget av de intervjuade företagen har sökt stöd från en offentlig aktör avseende hantering av företagets immateriella tillgångar. De flesta vet inte vad det finns för offentligt stödsystem, eller så tycker man att det är begränsat. Alla företag inom scenariot har däremot vänt sig till privata patentombud eller IPR-ombud. I regel uppger man att dessa sköter skrivande och hantering av ansökningar. Mer sällan tycks patentombuden användas för rådgivning av mer strategisk karaktär.

6.3 Samutveckling (Scenario III)

Bland de intervjuade företagen inom denna kategori finns två huvudorsaker till varför de valt att skydda de immateriella tillgångarna. Den första orsaken är att skydden är avgörande för att få en samarbetspartner. Det är patenten som ger företaget och projektet ett värde. Den andra orsaken är att avvärja hotet om, och skapa ett defensivt skydd mot, plagiering och intrång från samarbetspartners, kunder, återförsäljare eller konkurrenter. I dessa fall ses skyddsätterna sällan som avgörande för värdet i bolaget eller för att kunna sälja produkten.

"Det ena är beroende av det andra. Immaterialrättsligt skydd är en väldigt väsentligt del av helheten. Utan forskningsdata inget patent och utan patent ingen produkt. Patenten är ett viktigt fundament som vår affärsidé står på."

Tid, kunskap och pengar anges i intervjuerna som orsak till att företagens immateriella tillgångar inte skyddas, eller tas till vara på ett genomgripande och strategiskt sätt. Flera av företagen uttrycker att de har förhållandevis små resurser, ett begränsat antal medarbetare sköter alla uppgifter i företaget.

"Det är en tidskritisk fas i början, då vill man inte lägga tid och pengar på patent, det ger inga direkta intäkter, man måste sälja. Då väljer man att prata med en kund istället för en patentbyrå."

Få av de intervjuade företagen kontrollerar aktivt om de gör intrång i andras patent eller andra rättigheter. De företag som har egna patent har inte någon strategi för att bevaka om konkurrenter gör intrång i företagets rättigheter. De flesta företag hänvisar till att man har god generell kännedom om sina konkurrenter och deras produkter.

Flera av de intervjuade företagen bedriver forsknings- och utvecklingsarbete med såväl institut, universitet och högskolor som andra företag antingen inom ramen för projekt finansierade med offentliga medel (statligt eller EU finansierade) eller inom självfinansierade samarbeten. Samarbetet regleras vanligen med samarbetsavtal utformat beroende på aktör och syfte.

Då samarbetet syftar till produktutveckling för en kunds räkning, eller till att inkorporera en teknik eller komponent i en kunds system, avtalas vanligtvis de immaterialrättsliga tillgångarna bort, dvs. kunden äger rättigheterna till produkten. De intervjuade företagen ser inte sig själva som en samarbetspartner som bedriver samutveckling med ett annat företag. Man ser sig mer som en underleverantör av en vara eller tjänst. Om företaget har utvecklat en teknikplattform som produkten eller komponenten ingår i inkluderas ofta licenser för hela plattformen i avtalet med kunden.

Få av de intervjuade företagen uttrycker att de har sökt stöd från en offentlig aktör avseende hantering av företagets immateriella tillgångar. Har man varit i kontakt med någon aktör är det någon annan frågeställning som varit grunden till kontakten. Flera av de intervjuade företagen vittnar om att kompetensen i det offentliga stödsystemet avseende värdering och förståelse för produkten och tekniken är bristfällig. De flesta företagen har istället tagit hjälp av ett patent- eller varumärkesombud.

6.4 Öppna Innovationsprocesser (Scenario IV)

Det som är gemensamt för de intervjuade företagen inom denna kategori är att de i stor utsträckning använder sig av stor öppenhet i sin relation gentemot kunder, samarbetspartners eller användare. Ett antal av de intervjuade företagen bedriver verksamhet inom området kreativa näringar.

Bland de intervjuade yttrar sig öppen innovation på olika sätt. Där finns:

- företag som i huvudsak levererar tjänster baserade på en tjänsteplattform där koppling finns till design av användargränssnitt och visualisering. Användardriven innovation är en viktig komponent för de företagen.
- företag som i allt väsentligt baserar sin verksamhet på Open Source.
- företag som har omfattande verksamhet med inriktning på registrerade immateriella rättigheter. Både när det gäller "import" av rättigheter till det svenska företaget och "export" från det svenska företaget. Processerna inför projektstart, idéflöden mellan projekt och koppling av projektresultat genomförs i öppna innovationsprocesser.
- företag som driver helt öppen innovation, där det ingår i strategin att avstå från att försöka skydda kunskap som uppstår i nätverkandet, utan innovationsprocessen syftar till ett helt fritt flöde av idéer. Det kommersiella intresset är då nedtonat.

Flera företag påpekade spontant att patent inte är en säker väg till bra affärer. Samtidigt uttrycker företagen att utveckling av deras varumärken är viktigt. Flera av företagen arbetar ytterst seriöst med avtalsskrivning där uppdelning av ansvar och rätt till resultat är viktiga komponenter.

Några av de intervjuade företagen ansåg att det mest väsentliga när de startade företag var att skapa värde för företaget och för dem själva. De flesta av de intervjuade företagen har medvetet drivit öppna innovationsprocesser tillsammans med sina kunder och användare. För att skapa långsiktig vinst har det varit viktigt att inte enbart kontraktera ersättning i form av konsultersättning utan också få möjlighet att t.ex. licensiera ut sin teknikplattform.

Många av företagen förstår att de borde ta hjälp av externa resurser. Men brist på tid, pengar och egen kompetens att efterfråga stöd för strategisk utveckling av immateriella tillgångar (know-how) gör det svårt.

Inget företag ansåg att det finns ett tydligt offentligt stödsystem för hantering av företags immateriella tillgångar. Däremot kunde flera företag relatera till offentligt finansierade aktörer som bedriver rådgivning, eller finansierar rådgivning, till nya företag. Företag upplever att det är en utmaning, särskilt under tillväxtfas, att hitta och förstå vilken kompetens inom juridik och immateriellrätt som behövs. Många upplevde också att det är svårt att hitta kompetens med inriktning på hantering av avtal där bland annat ansvar och rätt till resultat hanteras.

6.5 Analys av intervjuerna

Syftet med intervjuerna som genomfördes inom ramen för de fyra affärsstrategierna eller scenarior var att fånga upp företagens behov och identifiera brister i stödsystemet för immateriella tillgångar.

De brister och behov som framkommit underbyggs av flera andra undersökningar. Vissa systembrister har uppmärksammats och har under en längre tid diskuterats såväl nationellt som internationellt. Att komma till rätta med bristerna är viktigt. Det framkommer bland annat i en undersökning där de tillfrågade företagsledarna upplever att användningen av immateriella rättigheter kommer att öka i betydelse och bli mycket viktiga eller kritiska för deras affärsmodeller (6).

6.5.1 Aktörer och kompetens i stödsystemet

Långt ifrån alla av de intervjuade företagen har nyttjat det offentliga stödsystemet. Bland de företag som varit i kontakt med det offentliga stödsystemet så anser de flesta att det är svårt att hitta rätt bland de offentliga aktörerna. Flera företag har liknat stödsystemet vid en djungel, något som får stöd i andra undersökningar (8; 2).

Få företag har kontaktat någon av aktörerna i det offentliga stödsystemet för att i första hand diskutera immateriella tillgångar. Några få företag har positiva erfarenheter medan andra är negativa till rådgivning från offentliga aktörer. Flera företag efterfrågar någon form av kvalitetssäkring av aktörernas kompetens och nätverk för ökad samsyn mellan aktörerna.

För att tillförläppligt förstå och nyttja de immateriella tillgångarna på bästa sätt krävs kunskap och erfarenhet inom tre huvudområden: teknik och branschkunskap, affärskunnande och juridik främst immaterial-, avtals- och affärsrätt (10). Kompetensen måste finnas hos företaget själva, via konsulter eller hos de aktörer, offentliga och privata, som agerar som affärsrådgivare till företag inom innovationssystemet.

En orsak till den upplevda kompetensbristen hos de offentliga aktörerna kan vara att förhållandevis små rådgivnings team måste förfoga över kunskaper från flera områden. Detta kan innebära att man varit tvungna att göra avkall på kunskapsdjupet inom respektive område (10). Vinnova använder sig av externkompetens för att t.ex. utvärdera innovationsgraden i ett teknikprojekt eller en produkt, en metod som kanske kan utökas till fler områden och aktörer.

Systemet för hantering av företags immateriella tillgångar bedöms av projektet som svagt. Man kan dessutom säga att det saknas en spindel i nätet. Kanske är det så att det tidigare inte behövts någon aktör med en tydligt koordinerande roll i stödsystemet eftersom en så dominerande andel av innovation har drivits av de stora företagen i Sverige. Men vikten av de stora företagen minskar samtidigt som förväntningarna på små- och medelstora företag som drivkrafter i ekonomin ökar. I ett internationellt, och särskilt europeiskt perspektiv, konstaterar projektet att Sverige har en generell lägre nivå på prioritering av aktiviteter som rör strategifrågor och hantering av företags immateriella tillgångar än andra länder (se avsnittet internationell utblick i bilaga till rapporten).

Det finns således behov av att:

- Förbättra koordineringen mellan aktörerna i stödsystemet
- Höja kompetensen i stödsystemet

6.5.2 Kunskap om hantering av immateriella tillgångar – något som fler företag borde efterfråga

Vid intervjuerna har flera företag uttryckt att de initialt inte känt till att de haft behov av stöd i imaterialrättsfrågorna. Detta stöds även av andra undersökningar (7). Kunskapsbristen blir uppenbar först när företagen insett vilken kunskap och kompetens de tidigare saknat. Dässvärre är det svårt, för att inte säga omöjligt, att efterfråga något som man inte vet att man behöver.

Det finns några tydliga skillnader mellan företagen beroende på affärsstrategi. Företag inom scenario I (Direkt till marknad) efterlyser allmän information i tidigt skede, och hjälp att väga strategier mot varandra. De flesta av de intervjuade företagen inom scenario I har varit i kontakt med en offentlig aktör. Kontakt har dock sällan tagits av just skälet att de sett ett behov av information kring immaterialrätt. Däremot uttrycker flera av de intervjuade företagen att det skulle vara positivt att få information om immaterialrätt vid första besöket hos en aktör i det offentliga stödsystemet, oavsett den ursprungliga orsaken till kontakten med aktören. Den registrerbara rättighet som främst nyttjas för företag inom detta scenario är varumärkesskydd, vilket används för att skydda såväl företagsnamn som produkter och tjänster.

Bland företag inom scenario II (långa utvecklingstider) och III (samutveckling), särskilt inom life science, är medvetenheten rörande immateriella tillgångar relativt hög. De registrerbara rättigheter som främst används är patent och varumärken. Företagen understryker att framförallt patent är helt nödvändigt för att överhuvudtaget kunna göra affärer. För att företaget ska ha en möjlighet att få tillbaka investerade medel måste projektet/produkten vara skyddat på de marknader som längre fram bedöms som intressanta för den färdigutvecklade produkten. Företag inom scenario II och III efterfrågar information, rådgivning och/eller finansiella resurser kopplat till immaterialrättsliga frågor och möjlighet att få neutral affärsstrategisk immaterialrättslig rådgivning som är individuellt anpassad till företaget och företagets specifika situation.

Några företag belyser också brist på erfarenhet hos forskare vid universitet och högskolor. Vid forskningssamarbeten eller vid överlåtelse av projektresultat till små- och medelstora företag kan det leda till problem. En bristande förståelse för de immateriella värdena kan leda till att forskaren väljer att publicera eller patentera projektet i ett allt för tidigt skede innan den fulla potentialen av projektet identifierats. Det finns då en överhängande risk att väsentliga värden från projektet (t ex produkten i sig, användningen eller applikationer av den) inte kan skyddas.

Inom scenario IV (öppna innovationsprocesser) är flera av de intervjuade företagen globalt etablerade och upplever en tuff konkurrenssituation. Företagen uttrycker att de jobbar i öppna innovationsprocesser med användare, och till en viss nivå med uppdragsgivarna, men man är samtidigt medveten om vikten av att avtala rätten till resultat och ersättning. Det framkommer att personliga kontakter har varit avgörande för flera av företagen när det gäller att utveckla strategier för hantering av immateriella tillgångar, snarare än offentliga aktörer. När det gäller att hitta relevanta kontakter så spelar däremot offentligt finansierade nätverk och miljöer en roll inom scenario IV. Flera företag reflekterar över att man vid några tillfällen tagit de rätta besluten som beror på att man fått råd från kollegor i branschen som man litar på. De företag som har exportförsäljning inom området kreativ IT, uttrycker att det är svårt att hitta kompetens även på den privata marknaden, som kan bidra med råd, avtal och hantering av projektresultat. Ett annat problem som nämnts är risker vid internationella affärer där mindre svenska IT-baserade tjänsteföretag som

underleverantör blir exponerat för risker vid lansering av IT-tjänster till stora mängder av konsumenter via globala företag. Samtidigt som internet har gjort att marknaden är global för de företag som vill sälja till kunder i hela världen så ökar också riskerna.

Gemensamt för samtliga företag, oberoende av scenario, är efterfrågan på ökade informations, utbildnings och rådgivnings insatser. Behovet av såväl grundläggande information och utbildning som avancerad affärsstrategisk utbildning och rådgivning är omfattande. Små- och medelstora företags behov av ökad förståelse och kunskap om immateriella tillgångar stöds av flera undersökningar, många av dessa är baserade på intervjuer och enkätundersökningar riktade till små- och medelstora företag. Behovet av allmän information, på bred front, samt fördjupad kunskap för förståelse för immaterialrättens betydelse för affärsstrategin lyfts i flera rapporter fram som ett område som är viktigt att arbeta vidare med (8). Flera svenska och europeiska rapporter har påvisat att små- och medelstora företag använder sig av immaterialrätter i mindre utsträckning än större bolag och att de istället förlitar sig på andra skyddsmetoder så som företagshemligheter och marknadsföringsfördelar (9; 6; 10). Brist på kunskap kan också leda till onödiga begränsningar i arbetssätt och affärsmodell, t ex genom att utnyttja enbart ett verktyg, som patent eller Open Source (2). För att kunna se för- och nackdelar med att skydda sina immateriella tillgångar behöver företaget göra en genomlysning av de möjligheter som finns. Först därefter kan företaget välja en strategi för hur det ska använda sina immateriella tillgångar.

För att på lång sikt öka kunskapsnivån i företag, och även bland andra aktörer, behöver en utökad satsning på universitet och högskolor för studenter med inriktning på immateriella tillgångar. Det finns idag ansatser till utbildningar som inte nödvändigtvis ses som en juridisk utbildning.

Det finns således behov av att:

- Öka medvetenheten hos företag om vikten av hantering av sina immateriella tillgångar
- Höja kompetensen hos företagen

6.5.3 Kapital – registrerbara rättigheter och råd

Bristen på kunskap hos de små- och medelstora företag gör att de i högre grad än stora företag är beroende av extern kompetens hos privata och offentliga aktörer. Denna kompetens kan vara svår att hitta och kostnaderna för rådgivning från privata aktörer upplevs som höga (2). Företag inom scenario II (långa utvecklingstider) och III (samutveckling) framhåller att det är ont om kapital som kan användas till immaterialrättsskydd och för affärsstrategisk rådgivning. Bristen på kapital betonas av företagen som en direkt orsak till varför de valt att avvakta med immaterialrättsligt skydd. Att kostnaderna för skydd anses vara för höga är en åsikt som är väl underbyggd (11; 8; 6; 10).

Idag ser många företag en investering i registrerbara immaterialrätter som en ren kostnad. Flera företag uttrycker att det skulle vara lättare att investera i registrerbara rättigheter om dessa sågs som en möjlighet till ett ökat värde för företaget, förutsatt rättigheterna förvaltas väl. Det är ett synsätt som även behöver implementeras i ett större perspektiv. OECD konstaterar i en rapport att immateriella tillgångar inte inkluderas i de officiella beräkningsmodeller som idag används för att värdera ett företags finansiella värde eller ekonomiska utveckling, vilket man nu försöker förändra (9).

Små- och medelstora företag står för en betydande andel av banbrytande innovationer och teknologier. Forskning pekar på att innovationer driver ekonomisk tillväxt i mogna ekonomier.

Utifrån ett innovationsperspektiv är det därmed viktigt att underlätta för företag, som ännu inte är självförsörjande, att få tillgång till externt riskkapital, för att möjliggöra att innovationer kommersialiseras (11) och om det är lämpligt att immaterialrättsligt skydd prioriteras. Via de existerande satsningarna från bland annat Innovationsbron, Almi, VINNOVA, Industrifonden, de Regionala Strukturfonderna, Länsstyrelser, Fouriertransform och regionala investeringsfonder finns möjlighet till ökat lärande och åtminstone delvis gemensamma processer med inriktning på immateriella tillgångar. Idag finns hos dessa aktörer vissa medel som kan användas för att utveckla strategier, i vissa fall registrera rättigheter, och börja tillämpa strategier med stöd från privata tjänsteleverantörer (privata affärsrådgivare, juristbyråer etc.). Privata finansiärer uppges av de intervjuade företagen vara mer benägna att se till att de immateriella tillgångarna hanteras på ett strategiskt sätt, något som även stöds av litteraturen (12).

Det finns således behov av att:

- Erbjuda riktad finansiering

6.5.4 Registrerbara rättigheter – skydd som lönar sig

Bland de intervjuade företagen finns två huvudorsaker till varför de valt att registrera immateriella tillgångar: för att skydda tekniken och/eller för att tillföra värden i bolaget.

Inom alla scenarior finns företag som ser formella immateriella rättigheterna som en försäkring för att inte hamna i tvist. De immateriella rättigheterna utgör ett defensivt skydd tänkt att förhindra att hela eller delar av produkten plagieras av samarbetspartners, kunder, återförsäljare eller konkurrenter. Flera företag vittnar också om att de avvärjt tvister genom att de kunnat visa för en konkurrent att varumärket varit registrerat och därmed skyddat. Den allmänna uppfattningen bland företagen är att om man hamnar i tvist med ett större företag så har man i praktiken begränsade möjligheter att hävda sig.

Inom scenario II (långa utvecklingstider) och III (samutveckling) ses formella immateriella rättigheterna i första hand som sätt att skapa värden i projektet eller företaget. Det är inte nödvändigtvis enbart i den färdigutvecklade produkten som det ekonomiska värdet ligger. Utvecklingsprojektet i sig har också ett värde i den teknik och kunskap som utvecklats inom ramen för projektet. Immateriella tillgångar kan överlåtas, säljas eller licensieras och utgör därmed ett ekonomiskt värde för företaget, innan produkten ens är färdigutvecklad. Då utvecklingsprojekten, inom scenario II och III, ofta är långa och komplexa är immateriella skyddsätterna, framförallt patenten, ofta nödvändiga för att överhuvudtaget kunna göra affärer. De används som handelsvara vid överlåtelser av projekt och utgör en garant för att projektet är unikt, och försäkrar ensamrätt till den skyddade tekniken, och därmed ekonomisk avkastning då produkten når marknaden. Trots att immateriella rättigheter används både som garant mot intrång och som handelsvara av många av de intervjuade företagen är det ytterst få som säger sig aktivt bevaka om intrång begås av företaget eller av konkurrenter.

Hantering av immateriella tillgångar är kritisk för att kunna omvandla en innovation till en tillgång som kan leda till konkurrensfördelar och tillväxt för företaget det visar bland OECD i rapporten "Creation and growth" (9). Det är samma brister som identifierats under en längre tid (8). Men det är å andra sidan tydligt att det är samma brister som de flesta industrialiserade länder brottas med.

Det finns således behov av att:

- Förbättra små- och medelstora företags möjligheter vid tvister

7 Att hävda egna immateriella rättigheter

Syftet med att skydda sina immateriella tillgångar är i första hand att företag ska kunna skörda frukterna av det intellektuella värde som skapats i företaget. Att låta registrera, förvärva eller på annat sätt hantera immateriella tillgångar har begränsat värde om det inte finns möjlighet att effektivt hindra andra från att kommersiellt utnyttja det som är formellt skyddat. Möjligheten att i praktiken kunna värna sina rättigheter bidrar starkt till hur immateriella tillgångar kan nyttiggöras som en affärstillgång. Ett mål måste därför vara att rättighetsinnehavare ges förutsättningar att försvara sina rättigheter, och på förhand bedöma sina möjligheter att lyckas. Den möjligheten bör också små- och medelstora företag ha trots att de, i jämförelse med stora företag, har begränsade resurser.

Ansvaret för att upprätthålla och värna immateriella rättigheter ligger i första hand på innehavaren. Det är innehavaren som måste identifiera eventuella överträdelser och bedöma vilka åtgärder som lämpligen bör vidtas. Staten har dock ett ansvar att ge rättighetshavaren tillräckliga förutsättningar genom att tillhandahålla stöd och institutioner så att de tvistlösningsalternativ som finns, civila, administrativa och straffrättsliga, är tillgängliga för såväl stora som små företag.

För att framgångsrikt kunna värna sina rättigheter är det nödvändigt att företaget har hanterat och förvaltat sina rättigheter på ett korrekt sätt, så att de håller för en eventuell prövning av skyddets giltighet. Olika strategier lämpar sig bättre eller sämre för olika företag vid befarat intrång. För vissa kan det bästa vara att agera mot allt som hotar att inkräkta på den egna rättigheten, medan det för andra är bättre att agera bara vid uppenbara intrång. Värnandet av rättigheter, "enforcement", bör därför alltid ingå som en del i företagets hantering av immateriella tillgångar och i företagets IP strategi.

Det är ofta nödvändigt, framförallt för små- och medelstora företag, att söka extern expertrådgivning såväl vid framtagandet av en strategi för att värna sig mot intrång som vid identifiering av ett intrång. Konsulthjälp kan behövas dels för att få vägledning om vilka handlingsalternativ som finns, dels för att få en bedömning av vilka chanser som finns att framgångsrikt få intrånget att upphöra och kanske också få ersättning för skada. Experter anlitas i förkommande fall för att hantera kontakterna med intrångsgörare, domstol eller annan myndighet.

I dag avstår många företag från att värna sina rättigheter, främst av skälet att kostnaderna är för höga. Ett annat skäl är att processordningen är både splittrad och komplicerad såväl i Sverige som internationellt, många gånger med brist på fullgod domarkompetens. Olika domstolar är behöriga beroende på vad det är för typ av rättighet, vilket bl.a. innebär att det inte alltid går att sammanföra mål som rör samma produkt i en och samma domstol.

Ytterligare ett stort problem är att processerna tar lång tid, vilket innebär att även den som vinner en process kan behöva ligga ute med stora summor pengar, vilket i sin tur riskerar att skapa likviditetsproblem. Företagen har med andra ord behov av att få en tvist löst till lägre kostnader och på kortare tid.

Enforcement som en del av hantering av immateriella tillgångar och dess strategier

Effektiv "enforcement" bygger på en omsorgsfull hantering av immateriella tillgångar. Vid utarbetande av strategier för hantering av immateriella tillgångar är det därför viktigt att inkludera även strategier för hur man ska agera för att värna sina rättigheter. Det är omöjligt att värna rättigheter som inte är klart dokumenterade eller, i tillämpliga fall, registrerade. Det är mycket enklare att värna sina rättigheter om de har hanterats på ett lämpligt och korrekt sätt från början. Även bevakning av rättigheter och identifiering av intrång bör ingå i nämnda strategier.

Hantering av immateriella tillgångar och strategier för "enforcement" måste således betraktas som en del i innovationssystemet och frågan blir då om de därmed också i högre utsträckning bör omfattas av det stöd till innovation som erbjuds. En översyn av de villkor som ställs i program för forskning och teknisk utveckling samt eventuellt också av definitionen av tillåtna kostnader, där hantering av immateriella tillgångar skulle bli en legitim del i forskningsbudgeten, kan vara ett led i en sådan utveckling.

7.1 Reform av domstolssystemet

Ett väl fungerande immaterialrättsligt system förutsätter effektiva tvistlösningsprocesser. Att processa i domstol är generellt kostsamt och det gör att tvistlösning utanför domstol är relativt vanlig. I denna rapport belyses främst det svenska systemet. Många av de små- och medelstora företag som har registrerade immateriella rättigheter är visserligen inriktade på export och annan typ av internationell verksamhet, vilket gör att ett förbättrat svenskt domstolssystem särskilt hjälper små- och medelstora företag som agerar på hemmamarknaden. Det har under många år funnits en diskussion om att införa en europeisk patentdomstol. Men det har fortfarande inte realiserats och även om det skulle ske i framtiden finns skäl till att se över den svenska hanteringen av mål som rör immateriella rättigheter.

Den nuvarande svenska domstolsordningen för immaterialrättsmål anses av många vara både komplicerad och splittrad. Dessutom drar målen ofta ut på tiden och kostnaderna blir höga. Detta riskerar att missgynna särskilt de små- och medelstora företagen. I målutredningens betänkande (13) har problemet åskådliggjorts med ett exempel som visar hur ett företag kan föra minst sex parallella processer vid svenska domstolar gällande en konkurrents kopiering av en produkt. Målutredningen anger därför att det kan finnas anledning att närmare överväga om det är befogat att inrätta en *ny särskild domstol* eller specialdomstol och att samla alla immaterialrättsliga och marknadsrättsliga mål där.

Ulf Bernitz, professor i europeisk integrationsrätt, har i en Promemoria på uppdrag av Svenskt Näringsliv redogjort för nuvarande domstolssystem (14). Systemet rymmer såväl den vanliga processordningen i allmän domstol som den förvaltningsrättsliga processordningen. Systemet omfattar dessutom två specialdomstolar, Patentbesvärsrätten och Marknadsdomstolen, som också har egna processordningar. Uppdelningen försvårar eller hindrar kumulation av mål med närliggande tvisteföremål vilket medför att vad som i grunden är samma tvisteföremål kan prövas i olika domstolar och instanser.

Bernitz pekar vidare på att immaterialrättsliga och marknadsrättsliga mål ofta är mer komplicerade än andra mål vilket ställer höga krav på domarna. Domstolen behöver också ofta tillgång till särskild teknisk eller ekonomisk kompetens. Nuvarande ordning innebär att vissa av måltyperna hanteras i domstolar med begränsad tillströmning av immaterialrättsliga mål vilket medför risk för en

begränsad erfarenhet hos domstolen på området, särskilt mot bakgrund av det ökade kravet på kunskap om europeisk rättspraxis, som också styr rättsläget för nationella rättigheter.

Bernitz föreslår en ny domstolsordning för immaterialrätt och marknadsrätt. En ny domstol, benämnd Marknadsdomstolen, med hög kompetens skulle då inrättas i förening med en ordning som kännetecknas av snabbhet och koncentration.

7.2 Alternativa tvistlösningsmetoder

I många fall kan det bli alltför kostsamt att hantera ett intrång genom en vanlig domstolsprocess, i synnerhet när rättigheterna har flera konkurrenter eller intrånget sker i olika länder, eftersom processer då kan komma att behöva drivas i olika domstolar. Ett ofta billigare och mindre tidskrävande möjlighet är en alternativ tvistlösning. Nedan beskrivs några alternativa tvistlösningsmetoder.

7.2.1 Skiljeförfarande och medling

De vanligaste alternativa tvistlösningsmetoderna är att använda sig av skiljeförfarande eller medling. Ett skiljeförfarande är ett avgörande av en tvist med hjälp av skiljeman eller skiljenämnd istället för av domstol. Förfarandet är ofta inskrivet i en skiljeklausul i t.ex. ett avtal mellan parterna eller i ett aktiebolags bolagsordning. Skiljeförfaranden har i allmänhet fördelen att de är mindre formella än domstolsförfaranden, och en skiljedom är lättare att få verkställd internationellt. För parterna är det oftast fördelaktigt att ett skiljeförfarande genomförs under full sekretess, och att skiljenämndens avgörande inte går att överklaga i sak. Det kan dock påpekas att skiljeförfarande kan i princip bara för tvister där parterna har möjlighet att förlikas. Det innebär att skiljeförfarande inte är ägnat för tvister där det yrkas ogiltigförklaring av ett patent. En ogiltighetsförklaring är ju till sin karaktär bindande inte bara för de tvistande parterna utan också för tredje man.

En fördel med medling är att parterna behåller kontrollen över processen, vilket kan vara värdefullt om parterna vill bevara goda affärsrelationer för eventuella samarbeten i framtiden. I jämförelse med en domstolsprocess eller ett skiljeförfarande kan medling spara både tid och pengar.

Skiljeförfarande och medling är tillgängliga främst när det rör en tvist mellan parter inom ramen för ett avtal. Saknas avtalsförhållande, krävs det att parterna kommer överens om ett skilje- eller medlingsförfarande sedan tvisten har uppstått, vilket ofta kan vara svårt. Möjligheterna till medling i domstol har hitintills inte använts i någon större omfattning.

För att öka möjligheterna att lösa tvister på frivillig väg har reglerna i rättegångsbalken helt nyligen skärpts på så sätt att tingsrätten numera har skyldighet att alltid överväga om en förlikning kan ske genom särskild medling. Regler om förlikning och särskild medling i hovrätt har också införts. Medling görs vidare mer attraktivt som tvistlösningsmetod bl.a. genom att talefrister och preskriptionstider inte ska kunna löpa ut under pågående medling, tystnadsplikt ska gälla för medlare samt att en medlingsöverenskommelse ska kunna förklaras verkställbar av tingsrätt.⁴

⁴ Jfr prop. 2010/11:128 Medling och förlikning - ökade möjligheter att komma överens
http://www.riksdagen.se/webbnav/?nid=37&dok_id=GY03128

Andra alternativa konfliktlösningsmetoder

Utredningen för alternativa tvistlösningsformer (15) har föreslagit två alternativa domstolsförfaranden, snabbrättegång och förhandsbeslut, som parter i dispositiva tvister ska kunna välja i stället för vanlig rättegång. Avsikten är att dessa ska vara snabbare och billigare för parterna än den traditionella tvistemålsprocessen, och ska ses som ett komplement till denna. Förslagen har ännu inte införts.

7.2.2 Snabbrättegång

Snabbrättegång är avsett för parter som snabbt vill ha ett verkställbart och slutligt avgörande av en tvist utan att riskera annat än sina egna rättegångskostnader. Förfarandet är främst avsett för tvister där privatpersoner eller små och medelstora företag med begränsade ekonomiska resurser är inblandade, men kan vara av intresse även för andra parter.

Parter ska i förväg kunna avtala om att använda sig av snabbrättegång i händelse av tvist eller komma överens om detta efter det att rättegången inletts. Det ska vara möjligt för parterna att genomgå medling också under en pågående snabbrättegång. Det ska vidare vara möjligt att övergå från ordinär rättegång till snabbrättegång och vice versa om parterna vill det och rätten finner det lämpligt.

Förfarandet ska handläggas av en ensamdomare och ska vara flexibelt och anpassas till parterna och tvistens karaktär. Rättegångsbalkens principer om muntlighet, omedelbarhet och koncentration ersätts av kravet på snabbhet och koncentration i hela förfarandet. Kravet på snabbhet innebär att stränga krav ställs på att parterna medverkar aktivt i en snabbrättegång. Även för rätten uppställs en tidsgräns. Målet ska vara avgjort inom tre månader, om inte rätten efter samråd med parterna bestämmer något annat. En tidsplan för målets handläggning ska upprättas och delges parterna. Alla relevanta tidpunkter ska anges i tidsplanen, som därmed ska kunna ersätta traditionella förelägganden. En part som inte följer tidsplanen riskerar att drabbas av sanktioner. Skriftväxlingen begränsas normalt till två skrifter från vardera parten. Parterna ska bära ansvaret för att den bevisning som åberopas kan läggas fram. Skriftliga vittnesberättelser ska kunna tillåtas i stället för vittnesförhör. Normalt har ingen av parterna rätt att få ersättning för kostnader i ett mål som avgörs genom snabbrättegång, såvida de inte avtalat om annan fördelning. Domar och beslut under en snabbrättegång ska inte kunna överklagas.

7.2.3 Förhandsbeslut

Förslaget om förhandsbeslut innebär en förenklad, summarisk behandling av civila rättstvister och är tänkt att kunna avgöra ett mål ännu snabbare och mera formellt än enligt reglerna om snabbrättegång. Förslaget innebär att parterna inom några veckor efter ansökan kan få ett avgörande som grundas på en särskilt utsedd erfaren domares förhandsbedömning av hur utgången av deras tvist kan förväntas bli om den prövas i ordinär rättegång. Parterna ska kunna välja att acceptera förhandsbeslutet som en slutlig lösning av tvisten eller använda det som ett underlag för en förlikningsdiskussion. Parterna kan därmed undvika att lägga ned tid och kostnader på en vanlig rättegång.

Ett förhandsbeslut får endast meddelas om parterna är överens om det och om rätten bedömer att det är lämpligt. Det material som läggs fram för domaren måste vara så begränsat att det kan presenteras för rätten vid ett sammanträde som högst får pågå i två timmar. Normalt ska vittnen inte höras, men skriftliga vittnesberättelser ska kunna åberopas. Det är *inte* möjligt för parterna att få

ersättning för rättegångskostnader i förfarandet för förhandsbeslut. Förhandsbeslutet ska meddelas inom en vecka från dagen för sammanträdet. Det ska vara skriftligt och vara tydligt och utförligt motiverat. Det har inte rättskraft och kan inte överklagas. Om en part begär det och rätten bedömer det lämpligt får det dock verkställas. Verkställighet får ske tidigast tre veckor efter att förhandsbeslutet har meddelats. Detta för att möjliggöra för motparten att väcka talan på ordinär väg och ansöka om inhibition av förhandsbeslutet. En part som inte är nöjd med innehållet i ett förhandsbeslut får - även när rätten inte beslutat om verkställighet av förhandsbeslutet - väcka talan för att få saken prövad i vanlig rättegång.

Erfarenheter från England och Wales

I England och Wales har en reform av domstolsförfarandet genomförts. Reformen baserades på en rapport av Lord Woolf, "Access to Justice" (16).

Av Civil Procedure Rules (CPR), framgår att hantering av mål i allmän domstol ska vara tids- och kostnadseffektiv och att handläggningen av en tvist ska stå i proportion till tvisteföremålets värde, tvistens betydelse och komplexitet samt parternas ekonomiska situation. Uppdelning har gjorts i tre förfarandetyper: 1) Small claims track, 2) Fast track och 3) Multi-track.

Av CPR framgår att domstolen ska identifiera tvistefrågorna i ett tidigt skede, uppmuntra parterna att samarbeta med varandra under förfarandet, hjälpa parterna att helt eller delvis förlikas, upprätta tidsplaner för målets handläggning, i varje skede i processen överväga om fördelarna med detta motiverar de kostnader som är förenade med detta, hantera så många frågor som möjligt gemensamt samt ge parterna direktiv för att säkerställa förfarandets snabbhet och effektivitet.

Att starta en rättegång bör normalt vara en sista utväg, och målet bör vanligtvis inte ske när en uppgörelse fortfarande aktivt utforskas. Även om alternativt tvistlösningsförfarande (ADR) inte är obligatoriskt, bör parterna överväga om någon form av ADR-förfarande kan ge dem möjlighet att lösa frågan utan att ett rättsligt förfarande startas i domstol. Domstolen kan kräva bevis på att parterna övervägt någon form av ADR.

UK Intellectual Property Office (UK IPO) – "Low cost opinions service" / Icke bindande utlåtande

UK IPO kan efter ansökan lämna utlåtande över frågor om giltigheten av eller intrång i ett beviljat patent. Syftet är att ge de parter som är eller skulle kunna bli inblandade i en tvist tillgång till en opartisk och prisvärd officiell bedömning av de viktigaste frågorna i tvisten.

Ett utlåtande från UK IPO är avsett att hjälpa parterna att fokusera på de viktigaste frågorna i en tvist och testa styrkan i sina argument med förhoppning om att de ska kunna lösa faktiska eller potentiella tvister innan positionerna blir alltför låsta. Så snart ett rättsligt förfarande har startats kan något utlåtande inte ges. Utlåtandet är inte bindande, men går ändå att överklaga till en högre nivå inom UK IPO och därefter till High Court. UK IPO tillhandahåller även en *mediator* och lokaler för en dags medling mellan parterna.

Patents County Court – en form av snabbrettegång

Patents County Court har ett särskilt förfarande för små och medelstora företag att driva tvister om patent, upphovsrätt, varumärken och mönster i Storbritannien. Mål kan överföras mellan denna domstol och High Court. En part måste i sin första och normalt sett enda inlägga ange fullständig bevisangivelse och rättslig argumentation. Endast med domarens tillåtelse får något nytt tillföras senare. Efter svarsinläggen hålls en telefonkonferens mellan domaren och parterna.

Huvudförhandlingen ska omfatta normalt en, högst två, dagar. Rättegångskostnader som kan utdömas är också begränsade.

7.3 Obalans mellan stora och små aktörer

Att föra process för att skydda och värna sina immateriella rättigheter vid en intrångssituation är kostsamt och kan få allvarliga konsekvenser för ett litet företag som generellt sett inte har tillgång till samma resurser som stora företag. De vägar som erbjuds upplevs som för dyra eller för komplicerade och små företag har varken tid eller resurser att engagera sig. En konsekvens är att de ofta väljer att inte söka formellt skydd för sina immateriella rättigheter, eftersom små företag inte ser någon mening med det när de inte har ekonomiska förutsättningar att försvara rättigheterna. Om små- och medelstora företag förutser att de kommer att få problem att värna sina immateriella rättigheter, och därför skyddar i mindre utsträckning eller till och med avstår från att skydda, kommer det att minska incitamentet att forska och utveckla. Detta kan vara skadligt både för företagen och för samhället som helhet. Mot bakgrund av att många små- och medelstora företag inte har den budget som krävs för att hävda sina immateriella rättigheter, och att det är önskvärt att skapa "a level playing field" för en bättre balans, har olika förslag tidigare lagts fram på initiativ som skulle kunna hanteras av det offentliga stödsystemet.

IPR- försäkring

Utöver direkt finansiellt stöd, stöd via skattesystemet och finansiering via myndigheters program, har uppmuntran av den privata sektorn för utvecklande av försäkringssystem framförts som ett möjligt område där det offentliga skulle kunna spela en roll. En möjlighet skulle också kunna vara att de villkor som sätts upp för stöd till utvecklingsverksamhet, utvidgas till att också täcka premie för patentintrångsförsäkring. Frågan om försäkringslösningar på det här området är inte ny, utan har diskuterats under många år. Inga förslag har emellertid lett till någon offentlig försäkringslösning.

I en senare rapport framtagen av IPR Enforcement Expert Group, på initiativ av bl.a. Europeiska Kommissionen (17), rekommenderas bl.a. att man överväger försäkringslösningar som presenterats och som diskuterats under ett antal år. Här lyfter man fram Danmark som ett intressant exempel. Danmark har varit drivande i frågan om patentintrångsförsäkring och 2007 lanserades en sådan. Försäkringslösningen är privat men initiativet togs av den danska Patent och varemaerkestyrelsen som kraftfullt har verkat för etableringen och har såväl uppmuntrat privata försäkringsgivare att erbjuda den här typen av försäkring, som agerat för att öka medvetenheten bland forskare och företag om möjligheten att teckna patentintrångsförsäkring. Patent- och varemaerkestyrelsen har också på annat sätt bistått med icke-finansiellt stöd för att underlätta etableringen av en försäkringslösning, vilket har haft avgörande betydelse för etableringen. Man inser samtidigt att det kan bli svårt, särskilt för mindre medlemsländer, att etablera en tillräckligt bred bas för att en acceptabel riskspridning skulle kunna uppnås. Rapporten uppmanar också medlemsländerna att titta närmare på möjligheter att främja frivilliga försäkringslösningar/system och att utvärdera fördelarna sådana system skulle kunna medföra för små- och medelstora företag när det gäller deras möjligheter att värna sina immateriella rättigheter.

Några fördelar med en försäkringslösning som lyfts fram är följande:

- Små företag kan värna sina rättigheter till en kostnad som är överkomlig genom att kostnaden för att teckna en försäkring kan hållas relativt låg då risken sprids på många andra små- och medelstora företag som också är försäkringstagare.

- En försäkring kan tjäna som avskräckande för potentiella intrångsgörare.
- En försäkring skulle kunna möjliggöra för små- och medelstora företag att fullt ut exploatera sina intellektuella tillgångar. Patent som registrerats av ett mindre företag har troligtvis ett större värde om det är adekvat skyddat mot intrång från tredje parter.
- En försäkring skulle också kunna ses som en viktig komponent i en mer komplett strategi för hantering av intellektuella tillgångar. Den skulle därmed ha både en offensiv och en defensiv aspekt.

Ett antal försäkringssystem har tidigare etablerats, men misslyckats. Framgångsfaktorn är att få ett så stort underlag som är nödvändigt för att dels göra det finansiellt överkomligt för små- och medelstora företag, dels att göra det tillräckligt lönsamt för att uppmuntra den privata försäkringsmarknaden att investera.

Ett antal motioner har lagts om olika former av statligt stöd i patenttvister, men samtliga har avslagits. På initiativ av Regeringskansliet har frågan om försäkringslösningar och annat statligt stöd vid patentintrång utretts flera gånger, och det har konstaterats att en statlig försäkring är ogenomförbar med hänvisning till att den skulle bli alltför dyr för staten, och att detta inte heller är en fråga för staten utan för den privata marknaden, och hänvisar till att det finns privata alternativ på marknaden.

Det finns i dag privata försäkringslösningar både på den internationella och på den nationella marknaden. I Sverige har bl.a. Svenska Uppfinnareföreningen (SUF) en försäkring som är tillgänglig för föreningens medlemmar. Försäkringen täcker ombuds- och rättegångskostnader upp till 2 miljoner kronor och gäller i tvister med motpart inom EU och EES-området. Årspremien ligger mellan 8 000 och 16 500 kronor. Den lägre premien gäller för rättsskydd inom Norden. Försäkringstagaren skall vara företagsmedlem i SUF och driva företag i Sverige.

På europeisk nivå gav Europeiska Kommissionen år 2002 ett uppdrag, att genomföra en studie av hur en kommersiell försäkringslösning skulle kunna se ut (18). En slutsats i studien var att en försäkring förmodligen skulle behöva vara obligatorisk, men också att en möjlig konsekvens av införandet av en försäkring skulle kunna bli att antalet tvister ökar. Å andra sidan skulle det faktum att försäkringar ger små- och medelstora företag ökade möjligheter att värna sina rättigheter, medföra att små- och medelstora företag också ökar sin patentering. En försäkringslösning skulle också kunna medföra att antalet förlikningar ökar mot bakgrund av de riskbedömningar som genomförs.

Samtliga svar var negativa till förslagen, där man framför allt var kritisk till att systemet skulle vara obligatoriskt.

Patentbolag

En annan form av offentligt stöd som också har föreslagits är inrättandet av s.k. patentförsvarsbolag. I motion 2009/10:N268⁵ föreslås ett statligt bolag för att värna svenska patent, med motivet att ett sådant bolag skulle kunna få en avskräckande effekt på potentiella intrångsgörare genom att bolaget skulle utgöra en ekonomiskt starkare part. Förslaget fick svagt stöd, bl.a. med motivet att det inte är

⁵ Straffrättsliga och andra åtgärder mot patentintrång
http://www.riksdagen.se/webbnav/index.aspx?nid=410&dok_id=GX02N268

önskvärt att staten driver företag på kommersiella marknader. Frågor kring immateriella rättigheter är frågor för den privata marknaden och förslaget skulle också få effekter när det gäller regler kring statsstöd. Det finns också andra frågeställningar kring en sådan lösning, bl.a. den fundamentala frågan vilken roll staten har och rollfördelningen mellan olika offentliga aktörer. Det är inte statens uppgift att agera part i rättstvister och därmed i det egna systemet. En annan komplicerande faktor är frågan om vilken sida som ska väljas om de tvistande är två små- och medelstora företag som båda omfattas av det offentliga stödet? Även om så inte är fallet, och staten ska företräda en part i en tvist, så blir rollfördelningen knepig. Vilken sida ska staten ta när domstolen samtidigt är staten? Patenttvister är inte en fråga för staten utan för den privata marknaden, varför staten inte bör ta en aktiv roll i sammanhanget.

Andra stöd till små- och medelstora företag för värnande av rättigheter

Enligt en undersökning som gjordes år 2000 (19), se även (20), där man bl.a. tittade på om små- och medelstora företag är kapabla att värna sina patenterade uppfinningar mot intrång och om intrångsgörarens storlek och styrka är en faktor, konstaterades som väntat att storleken på skadan är avsevärt större när intrångsgöraren är större än när denne är av samma storlek eller mindre. Dessutom framkom att små- och medelstora företag oftast, är mindre benägna att driva en process för att försvara sina patent när intrångsgöraren är relativt större än dem själva, förmodligen eftersom en större intrångsgörare kan kosta på sig att driva upp de legala kostnaderna.

Finns det då några andra möjligheter till offentligt stöd så att små- och medelstora företag ska kunna ha råd att engagera sig som part i domstolsförfaranden för att värna sina rättigheter? En tänkbar möjlighet för offentligt stöd skulle kunna vara vouchers för användande av privata tjänster. En översyn av möjligheter till olika former av skatteregleringar skulle också kunna genomföras.

I sammanhanget kan också nämnas initiativ som UK-IPO's low cost opinions service, se ovan, vilket är till för att minska osäkerheten på ett tidigt stadium, innan kostnader för att driva process ännu har uppkommit.

Det kan också finnas anledning att ytterligare se sig om i Europa för att om möjligt hitta goda exempel. Ett exempel som kan vara värt att utvärdera vidare finns hos Ungerska Transport- och ekonomiministeriet som sedan 2003 erbjudit finansiellt stöd till små- och medelstora företag och individer för att hjälpa dem att erhålla och upprätthålla industriellt rättskydd utomlands för ungerska uppfinningar. Stödet gavs initialt i form av öppna utlysningar. 2008 flyttades finansieringen till "Hungarian Research and Technology Innovation Fund" och i samband med det gjordes också kostnader i samband med värnande av rättigheter tillåtna. Finansieringen täcker upp till 100 % av kostnader i samband med erhållande och värnande av IP-rättigheter.

Blickarna kan även riktas mot Norge där Innovation Norway, ett statsägt bolag med kontor över hela Norge och mer än 30 kontor över hela världen, bland annat erbjuder norska små- och medelstora företag bidrag till värnande av rättigheter.

7.4 Enhetlig europeisk patentdomstol

Dagens processordning för tvister om europeiska patent är nationell och innebär stora nackdelar för användarna. Kostnaderna är höga, en enhetlig rättspraxis saknas, parallella rättegångar i olika

nationella domstolar kan vara nödvändiga och de flesta europeiska länders processordningar är långsamma och ineffektiva.

Förhandlingar har därför förts under en längre tid om att skapa dels ett så kallat gemenskapspatent, dvs. ett enhetligt patent som gäller i hela EU, dels en gemensam patentdomstol. Frågeställningarna har främst handlat om hur gemenskapspatentet ska utformas och vilket eller vilka språk som ska gälla vid ansökan och som villkor för att patentet ska få giltighet i hela unionen. Processen har varit besvärlig, och i december 2010 kunde konstateras att medlemsländerna inte kunde enas om översättningsarrangemangen för ett gemenskapspatent. 25 av EU:s 27 medlemsländer har gått vidare och för närvarande ligger ett förslag om att ett enhetligt europeiskt patentskydd som ska ha verkan i de 25 samverkande länderna (21). I juni 2011 enades EU:s ministerråd (konkurrenskraftsrådet) om att det enhetliga patentskyddet ska gälla på engelska, tyska eller franska. Ett förslag till en konventionslösning om en europeisk enhetlig patentdomstol förhandlas också.

Ett av de viktigaste målen med ett enhetligt patentskydd och en gemensam patentdomstol i Europa är att göra patentsystemet mer tillgängligt för små- och medelstora företag. Det innebär bland annat att såväl möjligheterna att erhålla skydd som att värna sina rättigheter måste kunna ske inom en skälig tid och utan alltför höga kostnader. Det nuvarande systemet med relativt höga kostnader som framför allt beror på att patentskydd enbart gäller nationellt och att det därför kan bli nödvändigt att processa i varje land för sig där patentskydd finns, anses av många vara otillfredsställande. Inrättandet av ett enhetligt patentsystem inom Europa är därför ett viktigt steg i rätt riktning och något som Sverige bör vara med och stötta.

För att avtalsförslaget om en enhetlig patentdomstol ska fylla sitt syfte förutsätts en konstruktion där nämnda målsättningar kan uppnås, vilket är tveksamt med nuvarande förslag (22) då det i stället tycks bli såväl kostsamt som långsamt och tungrovt. Förslaget är ännu otydligt på många ställen, exempelvis avseende nivån på domstolsavgifterna och hur många avdelningar domstolen kommer att ha, vilket gör det svårt att bedöma vilka verkningar det kommer att få för tvistande parter. Sverige bör nu verka för att justeringar görs i förslaget så att de primära målen uppfylls då ett gemensamt domstolssystem för europeiska patent såväl med och som utan enhetligt skydd är efterlängtat.

7.5 Brister avseende ersättning och skadestånd

De flesta små- och medelstora företag har svårt att fullt finansiera en domstolsprocess, även om de skulle gå vinnande ur en sådan process och därmed har möjlighet att kräva skadestånd.

En omfattande översyn av lagstiftningen och praxis i EU:s medlemsstater (23) visar att modellerna för ersättning ofta inte effektivt uppnår målen att både ersätta skadan och att vara avskräckande. Särskilt har noterats att domstolar har problem med att beräkna skadans omfattning. I nästan alla undersökta länder inom EU beräknas skadeståndet såsom rättsinnehavarens uteblivna vinst.

Det är dock svårt att bevisa utebliven vinst i tvister som rör immateriella rättigheter och domstolarna har också svårt att göra en korrekt bedömning av vad som är utebliven vinst och beräkningsätten skiljer sig därför i stor utsträckning.

Förutom utebliven vinst, får rättighetshavaren i praktiken sällan någon kompensation för andra negativa ekonomiska konsekvenser till följd av intrånget. Än mindre finns som regel någon möjlighet att få ersättning för icke-ekonomiska skador.

Kostnaderna för rättighetshavarens utredning, för vidtagande av rättsliga åtgärder för att få stopp på intrånget kompenseras oftast inte fullt ut. Vid en framgångsrik intrångstalan finns visserligen rätt att få ersättning för rättegångskostnaderna, men många av de verkliga kostnaderna stannar hos rättighetshavaren.

Koordineringskontor

Av det som framkommit tidigare i detta avsnitt kan konstateras att stödsystemet för att värna immateriella rättigheter är komplext och svåröverskådligt. I stödsystemet bör också ingå information om var man kan hitta existerande hjälp och stöd. En koordinering av informationskanaler om stödsystemet i stort genom en s.k. "single entry point" bör därför övervägas. Detta skulle särskilt gynna mindre aktörer i frågor som rör immateriella rättigheter.

I rapporten "Making IPR work for SME:s" (17) har man pekat på behovet och nyttan av att på ett professionellt sätt koordinera det offentliga stödet, gärna genom ett koordineringskontor.

En huvuduppgift för ett koordineringskontor ska vara att försäkra effektivt utbyte av relevant information och "best practice" mellan de olika aktörer som ägnar sig åt frågor kring IPR enforcement, såväl mellan domstols-, polis- och tullmyndigheter som andra aktörer på området.

Det kommer också att behöva utvecklas ett effektivt system för att hänvisa företag till rätt aktör. En nationell koordinering borde också garantera att allmänna företagsrådgivare har tillgång till specialister med särskild kompetens med inriktning på immateriella tillgångar för att så mycket stöd som möjligt ska kunna ges vid företagets första kontakt.

Det är vidare angeläget att öka medvetenheten om "Intellectual Asset Management" hos företag och forskare. En koordineringsservice skulle också kunna omfatta framtagande av guidelines och checklistor för vad man behöver tänka på, hur man i stort ska gå tillväga vid upptäckt av intrång eller påstått intrång – Experthjälp är som regel nödvändig, men innan man anlitar sådan behövs först grundläggande förståelse för vad man behöver hjälp med.

Ytterligare en uppgift skulle kunna vara att tillhandahålla information om såväl administrativa som rättsliga processer vid värnande av olika IP-rättigheter, liksom en förklaring av det rättsliga systemet.

En annan viktig uppgift är att öka insikten hos rättskipande myndigheter såsom tull, polis och domstolar, om små- och medelstora företags situation och förhållanden.

Det behöver inte vara fråga om ett nytt eller nya kontor utan en koordinerande roll skulle kunna ges till en existerande organisation men med ett brett deltagande av samtliga intressenter.

8 Internationell utblick

I detta avsnitt behandlas hur andra länder hanterar stödsystemen för små- och medelstora företag inom området immateriella tillgångar. Avsnittet tar avstamp från två centrala rapporter där en benchmarking av IP tjänster för små- och medelstora företag görs, den ena rapporten täcker EU-

länderna, USA, Kanada, Australien och Japan, (5) och den andra Schweiz (26). Därefter sammanfattas en nyligen genomförd översyn av det immateriella ramverket i Storbritannien som har visat sig få ett mycket stort genomslag (25). Sedan följer närmare beskrivningar av hur situationen ser ut i Finland, Norge och Danmark, och då främst med avseende på aktuell politik som är relaterat till immateriella tillgångar. Slutligen diskuteras hur det ser ut USA, Kanada, Australien, Japan och Kina.

8.1 EU

PRO INNO Appraisal-rapporten "Benchmarking National and Regional Support Services for SMEs in the Field of Intellectual and Industrial Property" (10) ger en god internationell orientering. Rapporten bygger på en kartläggning av IPR tjänster som erbjuds av offentliga aktörer och lyfter fram goda exempel och ger förslag till policyförändringar för att stärka medvetenheten om värdet av immateriella tillgångar hos små- och medelstora företag. Olika fallbeskrivningar ges också i Anrtex I och Sverige finns representerat med Innovation och Mångfald (IK2) som var ett projekt drivet av region Skåne och Kunskapsbron (se sidan A29). Många positiva effekter konstaterades men rapporten pekar också på att fokuseringen på immaterialrättsliga frågor troligtvis var för svag varför projektet resulterade i relativt få rättigheter (sidan A39).

Det uppges i rapporten att små- och medelstora företag är sämre än stora företag på att utnyttja sina immateriella tillgångar. De orsaker man pekar på är bristande kunskap, de höga kostnaderna, särskilt i Europa (27), och tiden det tar för att få en IP-strategi att fungera. Dessa problem känns igen inte minst från de intervjuer som genomförts inom ramen för det här projektet. Att kompetensen är för låg rent generellt är ett faktum som bland annat också ligger bakom omfattande EU-projekt som "IPEuropeAware"⁶, där 20 nationella patentverk ingår (inklusive Sveriges), och programmet IP for Innovation⁷ under PRO INNO Europe. Ett viktigt led för att förbättra kostnadssituationen för patent inom Europa är arbetet med ett Europapatent, där inte minst Sverige är pådrivande.

I rapporten diskuteras också hur supportsystemet bör vara organiserat i rapporten. Vikten av kunniga rådgivare liksom den breda förståelsen för såväl teknik, immaterialrättslagstiftning och strategi som affärskunskap poängteras. Problematiken rörande vem som ska stå för immaterialrättslig rådgivningen berörs även. Till exempel hur ska patentverkens roll se ut på denna punkt jämfört med andra innovationsrådgivare? Här framhålls att nätverkande ger bra effekter. Författarna förespråkar tesen att det är lättare att höja immaterialrättskompetensen hos rådgivare med ett affärstänk än tvärt om. I tabell 3 på sidorna 35-36 visas olika åtgärdsområden och vilka deras respektive för- och nackdelarna är. Exempelvis uppges att en individuell IP-rådgivning på djupet har fördelen av att kunna ge företaget en bättre möjlighet att optimalt utnyttja sina immateriella tillgångar. Som nackdel nämns att tillgången på personer med nödvändig kompetens är allt för begränsad.

I kapitel 5.4 fördjupas diskussionen om olika typer av åtgärder. Bland annat diskuteras olika informationsmetoder, såsom turnéer, broschyrer, webbapplikationer, etc., samt finansiella stöd som avgiftssubventionering och riktade bidrag till ansökningar, se sidorna 68-77. Vidare har man studerat

⁶ <http://www.ipeuropaware.eu/>

⁷ <http://www.ip4inno.eu/index.php?id=108>

några länder (Tyskland, Irland, Spanien, Frankrike, Finland) som erbjuder riktade bidrag⁸ till ansökningar (se sidan 75). I Tyskland är det SIGNO (hette INSTI före april 2008) som erbjuder stöd, från upp till 8 000 EUR, via "SME Patent Action"⁹. Enterprise Ireland¹⁰ ger stöd genom dels råd rörande utveckling, IP skydd och kommersialisering av innovationer, och dels genom finansiering av patentansökningar. I Österrike kan man få finansiering till patentansökningar, men även för försvar av rättigheter, från IPP¹¹. Frankrike presenterar en annorlunda lösning. Där gör patentverket INPI så kallade fördiagnoser av företag där man för en dialog med företagets ledning och sedan sammanställer en rapport som även presenteras muntligt för företaget. Målet är att analysera företagets behov av immateriella rättigheter, ge rekommendationer och förklara hur kostnadsbilden ser ut.

8.2 Schweiz

På uppdrag av Swiss Federal Institute of Intellectual Property så anlätades Austrian Institute for SME Research för att utföra en kompletterande benchmarking till den ovan beskrivna, men nu för specifikt Schweiz (26). Upplägget var liknande; man identifierade alla relevanta IP-stödtjänster inom landet, utvärderade dessa på ett jämförande vis, och slutligen per telefon intervjuade en del av de små- och medelstora företag som använt tjänsterna.

Många likheter kan hittas mellan hur bilden målas upp i Schweiz och hur det enligt denna kartläggning ser ut i Sverige¹². Exempelvis konstaterar man att det finns en brist på ett dedikerat stöd för immateriella tillgångar hos små- och medelstora företag (punkt 6 i sammanfattningen). Om de nationella offentliga aktörerna ger stöd är det ofta indirekt genom större stödprogram som inte är specifikt riktat mot IP. Vidare konstaterar man att patentinstitutet (IPI) inte är så synliga i innovationssystemet som de kanske borde vara och att samarbeten med CTI (motsvarande Vinnova) inte är särskilt välutvecklade utan sker mer på ad hoc-basis (punkt 9 i sammanfattningen). Man drar slutsatsen att trots att IP-stöd är en naturlig del av innovationsstöd så ligger detta uppdelat i två separata världar.

Rekommendationerna som ges är att klargöra rollen för IPI i innovationssystemet, utreda om nya stödfunktioner för immateriella tillgångar bör inrättas, införa IP undervisning i affärsutbildningsprogram, tekniska och tillämpade vetenskapliga utbildningar, öka IP kännedomen hos affärsrådgivare ("train the trainers")¹³, öka samarbetet mellan IPI och andra aktörer, bibehålla ett tätt samarbete mellan den privata sektorn och tydligt dela upp uppgifterna mellan privata och offentliga IP-tjänster samt slutligen utarbeta en heltäckande nationell IP/innovationsstrategi.

⁸ Bidraget täcker 90% av ansökningskostnaden (ansökningsavgifter i en eller flera länder, patentombudskostnader etc) eller max HK\$ 150 000 (höjt från tidigare 100 000) motsvarande ungefär 130 000 kr.

⁹ http://www.signo-deutschland.de/unternehmen/content/e4154/e4422/index_ger.html

¹⁰ <http://www.enterprise-ireland.com/en/>

¹¹ <http://www.awsg.at/Content.Node/foerderungen/gruender-hightech/48285.php>
<http://www.awsg.at/Content.Node/files/kurzinfo/ipp-Innovationsschutz-englisch.pdf>

¹² en viktig skillnad är att patentinstitutet i Schweiz inte genomför granskningar och bedömningar av patentansökningar. Denna reform genomfördes 1996, dessförinnan var det ett nationellt patentverk.

¹³ Kan vara av intresse att notera att WIPO driver ett program under namnet TOT - Training of Trainers. Se http://www.wipo.int/sme/en/activities/tot_program/wipo_tot_organization_guidance.html

8.3 Storbritannien

På uppdrag av den brittiska regeringen genomfördes en oberoende översyn av UK:s immateriella ramverk med anledning av inte minst en ökad digitalisering. Fokus ligger därför mycket på upphovsrätt. Rapporten kom ut i 18 maj i år och heter "Digital Opportunity: an Independent Review of IP and Growth" (25). Tio rekommendationer gavs till regeringen baserat på ett gediget undersökningsmaterial. Med rapporten på följer 31 stödjande dokument i form av underlag och utfall av 771 telefonintervjuer med en snittlängd på 25 minuter, anteckningar från evenemang, rapporter från diverse utlagda externa uppdrag, summeringar av viktiga rapporter och akademisk litteratur. Särskilt stöddokument M och DD rörande genomförda intervjuer och synpunkter från små- och medelstora företag är intressanta ur detta projekts perspektiv.

Den brittiska regeringen svarade i augusti och accepterade alla 10 rekommendationer.

Åtgärderna i korthet är

1. att regeringen ska garantera att utvecklingen av IP systemet ska baseras på objektiva bevis,
2. att UK ska driva sina internationella intressen inom IP. EU patent, PCT etc,
3. att en digital marknadsplats (DME) för upphovsrättsskyddat material ska upprättas och samtidigt underlätta licensiering över nationsgränserna,
4. att herrelösa verk ska kunna licensieras,
5. att införa undantag i upphovsrätten (kommentar finns redan i vår lagstiftning),
6. att ta bort IP-barriärer som kan vara hämmande för utveckling (regeringen kommer här att motsätta sig en utvidgning av det patenterbara området, patentverket IPO:s ärendekö ska minskas genom samarbete med andra myndigheter, utreda det eventuella problemet med patentmattor),
7. att utreda funktionen av designskyddet,
8. att öka respekten rörande IP-rättigheter (här kommer regeringen att verka för legitima digitala tjänster samt inrätta en snabbdomstol för ringa intrångsfall, skadeståndsnivåer upp till 50 000 kr),
9. att ge bättre tillgång till rådgivning för små- och medelstora företag. Förbättringar för små- och medelstora företag är ett genomgående tema (även förslag 3-8). Tre fokus: komplexitet i tillgängliga erbjudanden, avsaknad av strategisk rådgivning, kostnaderna för IP hantering. IPO ska göra planer på hur tillgängligheten av IP systemen kan ökas för små- och medelstora företag. Detta inkluderar frågan om tillgång till juridisk och affärsmässig IP rådgivning till lägre kostnader än idag.
10. att ett mer dynamiskt IP system ska skapas. Regeringen kommer att arbeta för att IPO får en utökad roll gällande innovation och tillväxt och att ge bevis på hur IP-systemet ger ett nyttigt bidrag. Man vill samtidigt behålla IPO som en myndighet som har både rollen av att utfärda rättigheter och ge rådgivning med policyansvar för IP. IPO kommer att arbeta fram en plan för upphovsrättshjälp till allmänheten.

Inverkan kan bli långt större än att bara omfatta Storbritannien. Bland annat har organisationen för digitala rättigheter European Digital Rights (EDRI) redan kommunicerat sina önskningar rörande en framtida IPR strategi på EU nivå (28). Dessa ligger helt i linje med UK/Hargraeves översyn och man betonar precis som Prof. Hargraeves vikten av att förändringar görs med stöd av faktiska bevis samt

att de upphovsrättsliga systemen anpassas bättre till den digitala verkligheten och att de bättre harmoniseras så att inte det finns absurda skillnader mellan länder som det gör idag.

8.4 Finland

I mars 2009 presenterades regeringens strategi för immateriella rättigheter (29). Viktiga målområden rör kunskap, rättigheternas effektivitet och klarhet, konkurrenspolitik och en fungerande marknad baserad på immateriella rättigheter, och systemets funktionella och ekonomiska effektivitet. Bland åtgärderna märks mer utbildning allmänt inom universitet och yrkeshögskolor samt även utbildning riktad specifikt mot företagsrådgivare, införande av en ombudsexamen, koncentrerings av immaterialrättsliga tvister till marknadsdomstolen, se över det upphovsrättsliga systemet och varumärkeslagen, värna om patentens kvalitet, förbättra medvetenheten om vad som är tillåtet och inte att göra på internet samt utreda riskerna med licensiering och utnyttjande av program som baserar sig på öppen källkod. Mer information rörande IPR-strategin och andra relaterade länkar finns samlade på hemsidan för IPR University Center¹⁴.

I maj 2010 presenterades rapporten "IPR to efficient use!" (30) från styrgruppen för att ge ytterligare bärighet åt IPR-strategin. 25 företag intervjuades för att undersöka IP aktiviteter/strategier i olika branscher. Företagen som intervjuades kom från IT sektorn, läkemedelsindustrin, tillverkningsindustrin, kreativa näringar och media samt tjänstenäringarna. Därutöver genomfördes även två enkätundersökningar. En gick ut till 2 000 företag inom "Confederation of Finnish industries", varav 358 (19 %) svarade. Den andra riktades till Federation of Finnish Enterprises (FFE) och The Central Organisation of Finnish Inventors' Association, 4 000 respektive 1 000 företag fick enkäten varav 276 (6.7 %) svarade.

Rapporten betonar att den immateriella infrastrukturen måste koordineras bättre (sidan 43), att utbildarna måste utbildas (sidan 39), att statlig stödfinansiering ska kunna kanaliseras till utveckling av expert IPR tjänster (sidan 43), att användning av alternativa tvistlösningsförfarande utöver ett regelrätt domstolsförfarande (sidan 40) som i sig ska vara mer samlat, kompetent och effektivt.

Den privata stiftelsen "Foundation for Finnish Inventions"¹⁵ är finansierad av staten. Via stiftelsen kan uppfinnare och start-ups få hjälp med att kommersialisera en innovation. Stiftelsen ger stöd i form av nyhetsundersökningar, patenterbarhetsbedömningar, IPR-strategirådgivning och marknadsundersökningar och konkurrentanalys. Lovande projektet kan sedan beviljas stöd för bland annat produktutveckling, patentering och för rådgivande konsulttjänster från t.ex. en erfaren företagsrådgivare. Detta betalas tillbaka om kommersialiseringen når framgång.

8.5 Norge

Hur innovationspolitiken ser ut i Norge beskrivs av innovationstrategidokumentet som godkändes av regeringen 5 dec 2008 (31). Det är norska Närings- och handelsdepartementet som koordinerar innovationspolitiken och de viktigaste aktörerna är Forskningsrådet, Innovasjon Norge och SIVA. Immaterialrättslig strategi på ett nationellt plan ingår (se sid 60-65) och man uppger att regeringens politik för immateriella rättigheter har en bred omfattning och det betonas att Norge ska ha ett uppdaterat regelverk som är harmoniserat med internationella avtal, att de offentliga finansiärerna

¹⁴ <http://www.iprinfo.com/IPR-strategia>

¹⁵ <http://www.innofin.com/>

av innovativa företag ska ge mer vägledning om immateriella rättigheter, och att immaterialrätt ska finnas mer representerat i undervisning vid universitet och högskolor.

För närvarande pågår också arbete med att ta fram en separat nationell strategi för immateriella rättigheter¹⁶. Arbetet leds av Närings- och handelsdepartementet. Även justitiedepartementet är aktiva och genomdriver för närvarande förändringar inom det immaterialrättsliga regelverket i syfte att skärpa bestämmelserna rörande bland annat skadestånd och ersättningsnivåer¹⁷. Tanken är att ramvillkoren för en rättighet i Norge ska vara minst lika bra som vad som gäller för en rättighet inom EU.

Hur väl stödsystemet för immateriella tillgångar motsvarar norska små- och medelstora företag belyses i en rapport från The STEP Center for Innovation Policy (32). En rad åtgärdsförslag presenteras i kapitel 10 för att förbättra och öka medvetenheten och kunskapen immateriella rättigheter inom målgruppen små- och medelstora företag. En del av dessa åtgärdsförslag återfinns i innovationstrategidokumentet som diskuterades ovan. Det kan noteras att stödsystemet för immaterialrätt i Norge tycks lida av brist på koordination (se sidan 91) i likhet med vad som konstateras i denna rapport.

8.6 Danmark

Danmark har en innovationsstrategi för 2010-2013. Immaterialrätten berörs i denna så till vida att det ska göras lättare för företag och universitet att ingå avtal om FoU-samarbete och patenträttigheter. Mer forskning ska kommersialiseras genom teknologiöverföring där immateriella rättigheter ingår, här spelar universitetens tekniköverföringsenheter en central roll och även "Proof of concept"-projektfinansiering. Studenterna ska också rustas genom mer undervisning om entreprenörskap och om patentering som en fast del i studier riktade mot industriell FoU.

Patent- och varumärkesstyrelsen¹⁸ har en framträdande roll i det danska stödsystemet genom bland annat inrättande av en marknadsplats för IP, ett managementverktyg IP respons (internetbaserat test), och ett s.k. IPR-paket. IPR-paketet innefattar en kartläggning av IPR behov och möjligheter genom en dialog med en IP coach i det regionala "växthuset", inledande IP-undersökning om coachen tycker att det är lämpligt (50 % får man betalt upp till max 10 000 danska kronor), en timmes gratis rådgivning hos en privat IP-rådgivare. Det finns också ett mentorsskapsystem knutet till IPR-paketet samt en hjälpräknare för att kunna bedöma kostnader.

8.7 USA, Kanada, Australien, Japan och Kina

Även USA, Kanada, Australien och Japan diskuteras i PRO INNO-rapporten (10). Vad som nedan sägs om dessa länder är ett koncentrat av vad som framgår ur kapitlen 5.6.1 och 5.6.2.

Generellt är de IPR tjänster som erbjuds i USA, Kanada och Australien endera av det kunskapshöjande slaget, vilket för det mesta kanaliseras via det nationella patentverket, eller så ingår IP konsult- och/eller informationstjänster som en komponent i ett bredare

¹⁶ <http://www.regjeringen.no/nb/dep/nhd/aktuelt/nyheter/2011/stortingsmelding-om-immaterielle-rettigh.html?id=654931>

¹⁷ <http://www.regjeringen.no/nb/dep/jd/dok/hoeringer/hoeringsdok/2011/horing---styring-av-lovgivningen-om-hand/horingsbrev.html?id=640289>

¹⁸ <http://www.dkpto.org/ip-law--policy/national-ip-policy/enterprise-policy.aspx>
http://www.wipo.int/sme/en/best_practices/dkpto.htm

innovationssupportprogram. Dedikerade supportprogram för IPR som dem i Storbritannien (IA Centre Scotland), Tyskland (INSTI) eller Frankrike (IP fördiagnoser) är inte så förekommande. Däremot erbjuds en reducerad avgift för små- och medelstora företag i USA och Kanada. Några initiativ är "SMART Start"-programmet drivet av Australienska patentverket som bland annat består av en egen webbsida för att underlätta för nya företagens hantering av immateriella tillgångar¹⁹. I Kanada finns "Bank of Speakers"-initiativet som är en form av pool av talare inom IP-området som kan ge kostnadsfria presentationer hos privata och offentliga organisationer över hela landet²⁰. SCORE-programmet²¹ i USA hjälper mängder av små- och medelstora företag med gratis affärskonsulttjänster i olika former. Man kan förenklat säga att man erbjuder små- och medelstora företag det som ett stort företag har råd att ha "in-house" det vill säga olika typer av expertkompetenser som vet hur saker bör skötas på olika områden.

Japan har satsat hårt på att öka IPR-kunskapen och höja IP-värdet hos små- och medelstora företag. Man har jobbat på flera fronter sammanvävt genom en nationell IPR-strategi. Till stora delar har detta jobb inkluderat sådana steg som redan tagits i andra länder rörande införande av licensieringsorganisationer knutna till universiteten, inkubatorer, kluster etc. Men man gör också saker som andra mest bara har identifierat som problem utan att riktigt hantera dem. Till exempel tycks investerare/banker och försäkringsbolag vara mer inne på värdering och rådgivning rörande immateriella tillgångar än hur det ser ut inom Europa eller USA, se tabell 9 på sidan 100 i (10). Ett initiativ som är särskilt värt att uppmärksamma är att man 2004 inrättade en supportorganisation för SME²², inte helt olik tanken med SCORE i USA, som ger stöd (även finansiellt), tillgång till rådgivning (också inom immaterialrätt), utbildning, infrastruktur genom tillgång till lokaler (hos industri eller inkubator), etc. I övrigt kan nämnas att SME har rabatt på ansökningskostnader och att det japanska patentverket har en aktiv roll i stödsystemet²³, t.ex. genom att ha applikations- och licensrådgivare knutna till sig, se tabell 8 (10).

Kina har fokus på att bli ett innovationsorienterat land och satsar mycket på forskning och utveckling för att bygga upp en högteknologisk produktion. I denna satsning ingår att stärka synen på immateriella tillgångar och man har därför också en tydlig nationell IP strategi²⁴. Strategin sätter upp separata ramar för patent (designskydd inkluderat), varumärken, upphovsrätt, företagshemligheter, växtsortskydd och IP i särskilda områden. Man jobbar aktivt med välkända problem som att öka den allmänna IP medvetenheten, minska otillåten kopiering, stärka lagstiftningen och förbättra möjligheterna att försvara sina rättigheter.

I en rapport från Tillväxtanalys (33) görs en global utblick med avseende på hur USA, Japan, Kina och Indien hanterar immaterialrätten ur deras respektive nationella politiska perspektiv. Påtagliga skillnader identifieras rörande vilka strategier man har. Man konstaterar bland annat att Kina stimulerar patentering av innovationer som ett led i att bli en mer innovationsbaserad ekonomi. Ett exempel är det stöd som ges i Hong Kong för patentansökningar via servicecentra för immateriella

¹⁹ http://www.ipaustralia.gov.au/smart_start/index.htm

²⁰ <http://www.cipo.ic.gc.ca/eic/site/cipointernet-internetopic.nsf/eng/wr00896.html>

²¹ <http://www.score.org/>

²² <http://www.smri.go.jp/english/index.html>

²³ http://www.wipo.int/sme/en/best_practices/japan.html

²⁴ http://www.chinaipr.gov.cn/policyarticle/policy/documents/200806/241260_1.html

tillgångar (IPSC) ordnat under Hong Kong Productivity Council (HKPC)²⁵. Rapporten (33) i sin helhet antyder en försvagning av immaterialrätten främst till följd av utvecklingsländernas allt mer framträdande roll i de globala näringskedjorna. Slutsatsen är inte helt övertygande mot bakgrund av just de stora satsningar på immateriella tillgångar som görs runt om världen, och då inte minst i Kina som är den andra största ekonomin efter USA baserat på 2010 års BNP uppgifter.

I övrigt när det gäller att orientera sig i vad andra länder gör är det också värt att nämna att WIPO erbjuder en sammanställning över nationella IP/Innovationsstrategier²⁶, även om den inte är helt uppdaterad. På deras hemsida hittas även en samling av goda exempel för att assistera små- och medelstora företag i användandet av IP systemet²⁷. Synen är bred och man ser till exempel inom policy, program, projekt, aktiviteter på patentverk, myndigheter, handelskamrar, inkubatorer, science parks, universitet och andra relevanta partners och stödjande institutioner. I dagsläget listas där 35 länkar till initiativ i olika länder och organisationer, och man inbjuder till fler.

²⁵ http://www.hkpc.org/index.php?option=com_content&view=article&id=2967&Itemid=275&lang=en

²⁶ http://www.wipo.int/ip-development/en/strategies/national_ip_strategies.html

²⁷ http://www.wipo.int/sme/en/best_practices/index.html

9 Bilagor

9.1 Skyddsformer – formella immateriella rättigheter

Immaterialrätten omfattar skydd av intellektuella prestationer och kännetecken. Den delas in i upphovsrätt och industriellt rättsskydd. Upphovsrätten ger skydd för musik, litteratur, annat konstnärligt skapande och också i viss utsträckning för programvara. Det industriella skyddet omfattar skydd för tekniska lösningar genom ett patent, skydd för produkters utseende och form genom ett designskydd samt skydd för varumärken och andra varukännetecken genom ett varumärkesskydd.

Immaterialrätten kan beskrivas som en överenskommelse mellan staten och personen bakom uppfinningen eller verket. I utbyte mot att staten offentliggör den kunskap som till exempel en uppfinning består i får personen i fråga en ensamrätt och därmed möjlighet att tjäna pengar på sin idé. Immaterialrättens bakomliggande syfte är att främja utvecklingen i samhället.

De olika immaterialrätterna är betydelsefulla i olika delar av vårt samhälle. Patenträtten har stor betydelse inom tekniska branscher som elektronik och läkemedelstillverkning. Varumärkesrätten är viktig för marknadsföring av mängder av varor och tjänster genom att ge skydd för bland annat ord och figurer som kännetecknar företagen eller deras produkter och tjänster. Upphovsrätten spelar en stor roll för kulturliv, massmedier och nöjesindustri. Det finns också registrerbara rättigheter som är specifika för en viss bransch. Växtförädlarrätt är exempel på en sådan rättighet.

9.1.1 Om patent

Patent skyddar tekniska lösningar och uppfinningar. Genom ett patent erhåller innehavaren ensamrätt att använda uppfinningen yrkesmässigt. Det innebär att ingen annan har rätt att använda den vid till exempel tillverkning eller försäljning. Tanken med patentsystemet är att den tekniska utvecklingen ska stimuleras. Uppfinnaren får patent mot att staten offentliggör uppfinningen. I och med att uppfinningen offentliggörs får allmänheten ny kunskap som kan användas för ytterligare utveckling.

Att ta patent kan bli en lönsam affär. Idag används ofta ett patent för att stödja marknadsstrategier. I och med ensamrätten hindras konkurrenter från att plagiera produkten och patentet ger en möjlighet för företaget att få tillbaka sina investeringar i forskning och utveckling. Det kan dessutom bli lättare att hitta affärspartners. Eventuella affärspartners vet att de får tillgång till skyddad teknik, vilket kan leda till att de vågar satsa mer. Patentet utgör också en handelsvara, genom patentet kan uppfinningen säljas eller licensieras.

Patent ges på tekniska nyskapelser. Det är idéns praktiska utformning och användning som skyddas. Det betyder att förutom produkter kan även metoder och användningar patenteras. För att få patentskydd för en uppfinning måste den uppfylla vissa krav: uppfinning ska kunna tillgodogöras industriellt, vara ny och ha uppfinningshöjd.

Med begreppet industriell tillämpbarhet avses att en uppfinning ska ha teknisk effekt, teknisk karaktär och vara reproducerbar, vilket innebär att man ska få samma resultat varje gång man utövar uppfinningen. Uppfinningen får inte ha beskrivits tidigare, dvs. den måste vara ny. Men det räcker

inte med att uppfinningen är ny, den måste även uppfylla kravet på uppfinningshöjd. Att en uppfinning har uppfinningshöjd innebär att den skiljer sig väsentligt från vad som tidigare är känt. Uppfinningen får alltså inte ligga nära till hands för en fackman inom det aktuella teknikområdet.

9.1.2 Om varumärkesskydd

Ett varumärke är ett kännetecken som ett företag eller en person använder för att skilja sina varor och tjänster från andras, eller för att få den egna varan att sticka ut. Ett varumärke kan exempelvis vara ett eller flera ord eller en grafisk symbol som kännetecknar en vara eller en tjänst.

Att registrera sitt varumärke blir allt viktigare i en tid när utbudet av varor och tjänster ökar. Varumärket i sig kan betinga mycket höga värden. Rätten till ett varumärke innebär att ingen annan än den som innehar varumärket har rätt använda sig av det på sina varor eller tjänster i reklam, affärshandling eller på annat sätt. Företag kan hävda rätten till varumärke genom att det är inarbetat på marknaden.

Varumärket kan bestå av alla tecken som kan återges grafiskt, så som bokstäver, siffror och figurer. Även själva varan eller varans förpackning kan fungera som ett varumärke. En fantasifull parfymflaska är ett sådant exempel. Även ljud och melodier kan registreras som varumärken.

9.1.3 Om designskydd

Design har stor betydelse på marknaden. Det räcker inte med att ta fram en bra produkt. För att nå kommersiell framgång måste produkten dessutom ha ett säljande yttre. En bra design ger konkurrensfördelar.

Bakom en lyckad design ligger ofta både hårt arbete och stora investeringar. Därför är det viktigt att skydda designen så att ingen annan drar nytta av den. Designskyddet ger ensamrätt och hindrar andra från att tillverka, sälja, importera eller hyra ut en vara vars design inte skiljer sig från den registrerade. Företag kan ansöka om designskydd hos PRV eller hos OHIM (Office of Harmonization of the Inner Market) för Europa. Designskydd används inte enbart för något som är snyggt eller estetiskt tilltalande, utan skyddet kan också användas för att skydda en komponent i en produkt. Designskydd kan vara ett alternativ eller lämpligt komplement till patent.

Designskydd och mönsterskydd är olika ord för samma sak. Designskyddet omfattar endast utseendet, inte funktion eller tekniken. Utseendet på det som söks skyddas ska vara resultatet av ett skapande arbete.

9.1.4 Om upphovsrätt

Upphovsrätten är den del av immaterialrätten som ger skydd för musik, litteratur och annat konstnärligt skapande. Den går inte att ansöka om. Skyddet uppstår per automatik i och med att det konstnärliga verket kommer till. Någon registrering i ett myndighetsregister av vilka verk som är upphovsrättsskyddade görs inte.

Upphovsrätten ger konstnärer, fotografer, författare och andra skapande upphovsmän ensamrätt att bestämma över hur de egna skapade verken får framföras, spridas och visas. I förlängningen kan den upphovsrätten medföra en rätt till ekonomisk ersättning.

Det som omfattas av upphovsrätten är framställningar i tal eller skrift, datorprogram, databaser, musikaliska och sceniska verk, bildkonstverk inklusive fotografier, byggnadskonst, brukskonst samt alla andra uttryck för andligt skapande av litterär eller konstnärlig halt. För skydd krävs att det som skapats har en så kallad verkshöjd - det vill säga ett visst mått av originalitet och särprägel, och att verket ska komma från upphovsmannens personliga skapande insats.

9.2 Informella immateriella tillgångar

9.2.1 Open Innovation och Open Source

Open Innovation och Open Source framställs ofta stå i konflikt med immaterialrätten men är i själva verket en utvecklad immaterialrättslig strategi som drar nytta av det värde som ensamrätten ger. Istället för att ett företag enbart litar till sin egen forskning och utveckling vänder det sig till andra aktörer utanför det egna företaget. Liksom patent så kan licenser baserad på öppen källkod inom Open Source användas för att reglera användandet av resultat från innovationsprojekt.

Open Innovation har de senaste åren blivit ett attraktivt alternativ till hur större företag utvecklar eller vidareutvecklaren en produkt och/eller driver projekt. Det används som ett medel för expansion och för att hitta expertkunskap till ett enskilt projekt. Idéer för utveckling och användning av den ofta patenterade ursprungsprodukten identifieras genom samarbete med konkurrenter, företag i andra branscher, underleverantörer m.fl. Genom samarbetet får det stora företaget tillgång till de mindre företagens spetskompetens, kreativitet, entreprenörsanda och snabba beslutsvägar. Det mindre bolaget får kapital och tillgång till teknik som det stora bolaget har tillgång till.

Samarbeten kan även ingås mellan flera mindre bolag för att tillsammans utveckla en tekniskt komplex produkt. Ett problem för små och medelstora företag är att det kan vara svårt att utveckla och behålla spetskompetens inom flera tekniskt vitt skilda områden, att använda sig av samarbetsprojekt kan vara en lösning.

För att nå framgång i ett samarbetsprojekt krävs öppenhet, avseende såväl operativa och strategiska beslut som teknisk kunskap. För att uppnå detta regleras samarbetet mellan parterna i avtal. Avtalet reglerar hur resultatet av projektet ska fördelas, hur den tekniska kunskapen får användas och hur de immateriella rättigheterna fördelas och kommersialiseras. Projekten resulterar ofta i någon form av immaterialrättsligt skydd. Dessutom kan uppfinningar, som inte används i det egna företaget, erbjudas till utomstående t.ex. genom licensiering, samarbeten eller avknoppning.

Open Innovation används även som arbetsform vid utarbetande av en ny teknisk standard, t.ex. inom elektronik, IT- eller telekombranschen. Samarbetet kring framtagandet av ny teknik säkerställer kompatibilitet mellan olika tillverkare. Respektive bolag patenterar sina tekniklösningar. De väsentliga patenten som är avgörande för att kunna nyttja den nya tekniska standarden tillhandahålls sedan via licens. Licenspengarna fördelas rättvist mellan utvecklingsföretagen enligt FRAND (fair, resonable and non-discriminatory terms), d.v.s. baserat på hur stor forsknings- och utvecklingsinvestering som respektive bolag bidragit med till projektet.

Open Source förknippas främst med mjukvara för datorer, men behöver inte vara begränsad till detta område. Med Open Source avses också ett samarbete mellan två eller flera aktörer, bolag eller privatpersoner, där en aktör öppet går ut och beskriver sin utvecklingsidé eller produkt, t.ex. ett datorprograms källkod. Övriga aktörer får fritt använda och kommersialisera den beskrivna

produkten, men måste i gengäld göra alla sina tillägg och förbättringar fritt tillgängliga för andra. I grunden handlar Open Source om att på vissa villkor förhandla bort delar av de rättigheter som upphovsrätten ger. Tjänster kopplade till användningen av produkten (t.ex. support) kan också kommersialiseras, och kan utgöra en inkomstkälla för idégivaren.

9.2.2 Om företagshemligheter

Med företagshemlighet avses sådan information som företaget håller hemlig. För att betecknas som en företagshemlighet måste informationen avse affärs- eller driftförhållanden som, om den röjdes, skulle medföra skada för företaget i konkurrenshänseende. Informationen kan vara dokumenterad, t.ex. i form av ritningar, modeller eller andra liknande tekniska förebilder, eller utgöras av enskilda personers kännedom om ett visst förhållande, även om det inte har dokumenterats på något särskilt sätt.

9.2.3 Marknadsföringslagen

Om ett företag anser att en konkurrent snyltar eller på annat sätt "härmar" den egna produkten så kan företaget överväga vilka möjligheter som marknadsföringslagens regler om vilseledande efterbildning ger. Det görs i så fall ofta i kombination med registrerad rättighet som exempelvis designskydd.

9.3 Förutsättningar i några viktiga områden eller branscher

I uppdraget från regeringen ingick att beakta skillnader i förutsättningar mellan olika sektorer såsom tjänstenäringarna, de kulturella och kreativa näringarna, IT-sektorn, life science, energi- och miljöteknik samt andra teknikbranscher. Nedan belyses ett antal sektorer. Tjänstenäringar anses ingå i samtliga de scenarior som adresserats i projektet.

9.3.1 Kulturella och kreativa näringar

Företag inom området kulturella och kreativa näringar arbetar med många olika produkter och tjänster, en del innovationer är kreativa produkter så som film, musik eller konstverk. Det är vanligt att företagen främst arbetar med tjänster. Inom denna industri är de flesta innovationer inte tekniska lösningar på ett problem och kan därför inte skyddas genom ett patent, men kan kanske skyddas genom ett designskydd eller ett varumärkesskydd. Företag använder sig också av marknadsrättsligt skydd. Exempel på vanliga innovationer som kan använda sig av dessa skydd inom kreativa industrin är tjänster, nya kommunikationssätt eller TV-format .

Då den kreativa industrin består av så olika aktiviteter, vilket leder till en stor spridning av innovationer, så har de väldigt olika behov av immateriella tillgångar. I många fall är största fokus på upphovsrätten när man diskuterar IPR inom den kreativa industrin, och i flera fall är detta skydd tillräckligt. Upphovsrätten för dessa företag gör att de kan hindra att kopior sprids av deras arbete och kontrollera hur deras innovationer används. Däremot finns det många andra företag inom den kreativa industrin som har innovationer som är mer komplexa, där inte bara upphovsrätten ger dem tillräckligt skydd. Därför ger det en felaktig bild om man bara fokuserar på upphovsrätten när man analyserar förutsättningarna för den kreativa industrin inom immateriella rättigheter.

Företagen inom den kulturella industrin är ofta små, och precis som för andra mindre företag, saknar de oftast kunskap inom immateriella tillgångar. Små företag har inte råd att ha anställda som har dessa kunskaper utan måste köpa in tjänsterna när de anser det nödvändigt, men på grund av deras bristande kunskap om systemet så är det svårt för dem att avgöra när det är nödvändigt att göra det.

Ett växande område inom kreativa industrin är olika tjänster via internet och mobiltelefoner, till exempel musiktjänster, digitala bibliotek och sidor för prisjämförelser. Här är immaterialrättsliga intrång och brott mot marknadsföringslagen ett problem för innehållsleverantörerna. Ett ökande problem är att få fullt ut betalt för sina verk. Ett annat problem inom detta område är att den som vill distribuera till exempel en musiktjänst via internet till hela EU, behöver förhandla om rättigheter med ett stort antal företag i 27 olika länder. Här finns ett förslag från Europeiska kommissionen om ett ramdirektiv för kollektiv rättighetsförvaltning, som kan ge en lättnad på området.

9.3.2 Life science

Inom hälsosektorn, särskilt vad gäller läkemedel, är utvecklingsprocesserna långa och resultaten måste publiceras under utvecklingsprocessen. Orsaken är det rigorösa regelverk och omfattande medicinska kontroller som omgärdar registrering och marknadsgodkännande för nya läkemedel och medicinsk teknik.

Utvecklingen av ett nytt läkemedel tar lång tid och kostar stora summor pengar. Läkemedelsbolagen har sedan länge förstått vikten av att skapa ett immaterialrättsligt skydd kring sin uppfinning. Den öppna utvecklingsprocessen gör att företagen inom läkemedelssektorn har en väl utarbetad immaterialrättsstrategi för att skapa ett långsiktigt skydd för sin produkt som ligger i linje med

företagets övergripande affärsstrategi. I de allra flesta fall återstår inte många år av det ursprungliga patentets giltighetstid när produkten väl når marknaden.

Den substans man tror ska användas patenteras tidigt i projektet. Ofta patenteras en substansfamilj innan företaget ens vet vilken av de utvecklade substanserna som kommer att användas i själva läkemedlet. Utvecklingsprocessen fortsätter efter inlämnande av den första patentansökan, för att hitta den substans som bäst lämpar sig för att bli ett läkemedel. När denna substans identifierats försöker företaget att skydda den separat exempelvis i kombination med den specifika användningen.

Substansen har under tiden gått in i klinisk fas, då läkemedlets effekter på människa utreds (dos, biverkningar mm.) och en formulering av läkemedlet tas fram (t.ex. tablett, kapsel, spray). Om en speciell beredningsform utvecklas kan även den patenteras. Läkemedlet får sitt försäljningsnamn, vilket givetvis varumärkesskyddas.

För att få marknadsgodkännande krävs registrering av läkemedlet hos läkemedelsverket. Företaget kan välja att registrera via läkemedelsverket i Sverige eller European Medicines agency (EMA). Underlaget som lämnas till läkemedelsverket inför beslut om registrering är mycket omfattande och beslutet om godkännande kan därför dröja. Tilläggsskydd för läkemedel har uppkommit för att kompensera för myndighetens utredningstid fram till beslut. Den extra skyddstiden är på maximalt fem år. Företaget ansöker hos PRV, eller i det land där företaget har försäljning, om tilläggsskydd och verket förlänger patentet med den tid som marknadsgodkännandet fördröjts på grund av handläggning fram till beslut, allt ifrån en dag till 5 år.

Det tar 10-15 år att utveckla ett läkemedel. Kostnaden för utvecklingsprocessen har beräknats till 800 miljoner dollar (2003). I bästa fall återstår 10 år av patentskydd för den färdiga produkten när marknadsgodkännandet beviljas.

Förlängt patentskydd har sedan 2005 använts som styrmedel för att uppmuntra till bättre dokumentation om läkemedels effekt på barn. Om företaget kan uppvisa studier på barn har de möjlighet till ytterligare 6 månaders förlängt patentskydd.

9.3.3 Miljö och energi

Inom området förnyelsebar energi tenderar innovationsföretag att vara relativt små. Utvecklingscykler är ofta långa och tenderar att involvera forskningsresurser. Det gör att långsiktig strategisk hantering av immateriella tillgångar, där know-how är väsentligt, är viktigt. När det gäller det offentliga stödsystemet är Energimyndigheten en särskilt viktig aktör inom området förnyelsebar energi.

Elproduktion och distribution domineras av stora aktörer som exempelvis Vattenfall, E.ON. och Fortum. En mängd mindre regionala (ofta kommunala bolag) fokuserar på regionalt baserad produktion, men inom elmarknaden har man ofta kunder över hela landet. Ett intressant område är smarta el-nät där det finns flera framstående aktörer i Sverige. Det finns förhoppningar om att fler små- och medelstora företag exempelvis inom jordbrukssektorn i framtiden kan generera el inte bara för eget behov utan också för att matas in på distributionsnätet.

Överlag finns det mycket som talar för ökade satsningar på teknikutveckling inom området miljö och energi. En anledning är att satsningar på ny teknik förväntas bidra till lösning på globala utmaningar

som snabbt växande stora städer och effektiva transportlösningar. Små- och medelstora företag inom området har ett antal utmaningar framför sig när det gäller att utveckla immateriella tillgångar som kan användas för förbättrade affärer i exempelvis de växande BRIC-länderna.

9.3.4 Skogsindustri

I Sverige finns en stark, välkonsoliderad och exportinriktad skogsindustri med stora globala aktörer. Av massa- och pappersproduktionen exporteras över 85 procent, och motsvarande för sågade trävaror är nära 70 procent. Andelen av den svenska varuexporten är 11 procent, vilket motsvarade 129 miljarder kronor år 2010. Branschen kännetecknas allmänt av att den är teknik-, kunskaps- och kapitalintensiv.

Skogsindustrin befinner sig i en brytpunkt. Ökad världsproduktion av trä- och pappersprodukter och stigande energipriser pressar branschen hårt. Flera av dagens massabruk övergå till vedbaserade bioraffinaderier där så mycket som möjligt av veden förädlas till lönsamma produkter. Utvecklingen förväntas också kunna öka antalet innovativa små- och medelstora företag inom skogsindustrin från en nuvarande låg nivå. Det pågår process där företagen möblerar om i produktmixar, höjer förädlingsvärde genom produktutveckling, och aktivt letar efter nya attraktiva områden. Stora satsningar görs på biobränsle (metanol, etanol, biodiesel), nanocellulosa, textilier från dissolvingmassa, cellulosa-fiberkompositer, olika typer av specialpapper (t.ex. vattentåligt papper) och miljövänligt träskydd. Det finns exempel på nya intressanta innovativa småföretag inom dessa områden.

Inom hygienprodukt- och förpackningsindustrin spelar hantering av immateriella tillgångar sedan länge en central roll. Anledningen är framförallt att dessa marknader är starkt innovationsdrivna samtidigt som hemlighållande i regel inte är ett alternativ då produktförbättringar är synliga för konkurrenter. Tvister inom områdena är också vanligt förekommande. Det finns få små- och medelstora företag med egna produkter inom området, men det finns exempel på uppstickare t.ex. med inriktning på ekologiska blöjor.

Kringaktörer som tillverkare och leverantörer av utrustning och kemikalier till pappers- och massaindustrin använder också immateriella skydd i stor utsträckning. Trots att kemikalieleverantörerna ofta har möjligheten att hemlighålla en ny komposition så väljer de ofta att synliggöra den genom att registrera sin tillgång och på det sättet öka sin trovärdighet på marknaden.

9.3.5 IT-sektorn

IT-sektorn är bred och kännetecknas av en stor mängd småföretag. Det finns ca 30.000 företag i Sverige inom IT-branschen. Några områden där småföretag är aktiva är tele- och kommunikationstjänster, programvaruprodukter, IT-tjänster, design och tillverkning av hårdvara, återförsäljare och service. Innovationstakten i IT-sektorn är hög och även för mindre företag finns tack vare internet en möjlighet till snabb internationalisering.

Användning av IT återfinns i alla samhällssektorer och bland alla typer av företag. Inom telekommunikation är små- och medelstora företag viktiga underleverantörer och innovationspartners till globala aktörer. I fordonsindustrin växer tjänsteinnehållet baserat på IT lösningar och inom miljöområdet är avancerad användning av IT en förutsättning, exempelvis inom Smart Grids. Inom hälsoområdet växer området E-hälsa med förbättrade möjligheter till patientövervakning, offentlig förvaltning förbättras service till medborgarna genom effektivare

användning av IT. Sociala nätverk, över internet, används för att bygga effektiva system mellan tillverkare och kunder. Små- och medelstora företag är viktiga aktörer inom hela IT-branschen.

Inom IT-sektorn är kunskap om immateriella tillgångar ett viktigt konkurrensmedel. De företag som utvecklar nya produkter och tjänster licensierar in stora delar av sina utvecklingsmiljöer. Kunskapsinnehållet är ofta högt i erbjudna produkter och tjänster vilket ofta innebär att hantering av affärshemligheter och "know-how" är viktigt. Ett kundregister eller kanal till presumtiva kunder har ofta ett stort värde sig självt. Inom området telekommunikation är patent ofta viktiga verktyg för att unga företag ska kunna hävda sig, men för många företag är det en medveten strategi att undvika att patentera, då man är leverantör till större företag eller offentlig förvaltning, och inte definierar sig som produkt- eller ägare av publika tjänster. För IT-företag som publicerar eller distribuerar tjänster via nätet så är upphovsrätten en viktig skyddsform.

Inom IT-sektorn så finns särskilda utmaningar för företag i tillväxtfas eftersom företagens strategi när det gäller hantering av immateriella tillgångar behöver utvecklas utifrån de förutsättningar som definieras av bland annat branschlogik och omvärldsfaktorer. Där konkurrenters och partners registrerbara rättigheter är en del av en komplex omgivning som tillväxtföretaget behöver adressera.

9.3.6 Produktion och material

"Produktion och material" kommer in direkt eller indirekt i flertalet branscher men här innefattas i första hand fordons-, material- och tillverkningsindustrin. Per definition är denna "bransch" bred både vad gäller innehåll och struktur. Dels finns stora, ofta välkända, exportföretag med hög kompetens och utarbetade strategier inom immaterialområdet och dels små och medelstora företag som oftast inte har egen kraft eller kompetens att hantera dessa frågor tillräckligt professionellt. Patentbyråerna kan göra ett gott jobb när det gäller att utforma patentansökningar, göra nyhetsgranskningar etc. men täcker inte in alla de behov som små- och medelstora företag har inom immaterialområdet. Små- och medelstora företags idéer och "know how" är därför ofta inte relevant skyddade eller kommersiellt utnyttjade i bolagens affärsverksamheter. Små- och medelstora företags bidrag som goda uthålliga och livskraftiga leverantörer till större bolag underlättas också om de egenutvecklade och/eller inlicenserade immateriella tillgångarna är tydliga och dokumenterade i t.ex. patent och nyttjandeavtal med andra parter.

Dessa brister kan redan på relativt kort sikt få allvarliga negativa konsekvenser för svensk industri i den globalt sett hårdnande konkurrensen där inte minst de nya industriländerna satsar mycket offensivt och med väsentligt större resurser än vad ett litet land som Sverige kan uppbåda.

Inom området "produktion och material" finns också en omfattande FoU-verksamhet vid universitet, högskolor och industriforskningsinstitut samt även vid högteknologiska "avknopningsföretag" från dessa organisationer.

9.4 Huvudaktörer – i det offentliga stödsystemet

9.4.1 Almi Företagspartner AB

Almi Företagspartners uppdrag är att främja utvecklingen av konkurrenskraftiga små och medelstora företag samt att stimulera nyföretagandet i syfte att skapa tillväxt och förnyelse inom svenskt näringsliv. Verksamheten täcker hela processen från idé till lönsamt företag. Almi har erbjudanden inom två huvudsakliga områden: finansiering och rådgivning

Almi finns i varje län och har god kunskap om regionala förhållanden, vilket innebär att tjänsterna kan anpassas efter de regionala förutsättningarna och behoven. Almi vänder sig till såväl enskilda individer som små och medelstora företag inom alla branscher.

Almi erbjuder framförallt lån i olika former, men också rådgivning till i huvudsak nystartade företag. Finansiering erbjuds bland annat i form av: Företagslån, Mikrolån, finansiering för företag som verkar på internationella marknader samt särskilt anpassade finansieringsformer för innovatörer.

Via Almi Invest kan även riskkapital investeras. En första investering i ett bolag ligger normalt på 2-4 miljoner kronor och maximalt kan Almi Invest investera upp till 10 miljoner kronor totalt. Totalt förvaltar Almi Invest över en miljard kronor. Investeringarna görs alltid tillsammans med en partner.

Rådgivning utförs av Almi:s rådgivare eller av externa underkonsulter. Utgångspunkten är att kunderna ska erbjudas bästa möjliga tjänst och kompetens utifrån sina behov. Almi erbjuder rådgivning inom marknadsföring, affärsmannaskap, ekonomi teknik och immaterialrätt. Avseende just finansiellt stöd rörande hantering av immateriella tillgångar brukar Almi i lämpliga fall bekosta en initial nyhetsundersökning (till ett värde av runt 5 000 kr).

Rådgivning inom immaterialrätt är inriktad på inledande nyhetsgranskningar för att säkerställa ensamrätt till produkten och för att undvika patentintrång. Almi har även flera informationsfoldrar (t.ex. Innovatörsguiden) samt en interaktiv kurs (Företagsskolan) som bland annat behandlar immaterialrätt och beskriver de immateriella skyddsformerna.

9.4.2 Innovationsbron AB

Innovationsbron investerar i nya tillväxtföretag. Dess uppgift är att i de allra tidigaste faserna i ett företags utveckling identifiera, verifiera, selektera, investera och affärsutveckla som aktiv ägare i bolag samt utveckla inkubation i Sverige. Innovationsbron har ett nationellt uppdrag och verksamheten utgår från kontor i Luleå, Umeå, Uppsala, Stockholm, Linköping Göteborg och Lund. Innovationsbron ägs av Staten 84 % och Industrifonden 16 %. Under 2010 genomförde Innovationsbron insatser som omfattade 192 miljoner kronor.

Programmet "Verifiering för tillväxt" drivs gemensamt av Innovationsbron och VINNOVA. I steg 1 kan forskare vid universitet ansöka om projektmedel som ska användas till affärsutveckling och man kan också ansöka om finansiellt stöd för prioritetsgrundande patentansökan. Verifieringsprogrammet syftar till att hjälpa forskare att avgöra om ett forskningsresultat är lämplig att kommersialisera i bolagsform. En förändringsprocess kring programmet har startats för att förbättra programmet för målgruppen.

Inom ramen för programmet Insats mot Royalty kan företag få finansiering med upp till 250 000 kronor som bland annat kan användas till fördjupad analys av kundnytta, IP-behov och IPR kostnader för att snabbt nå sin målmarknad.

Innovationsbron investerar ägarkapital i framtidens tillväxtföretag. En del av Innovationsbrons aktiva ägarinsatser är inriktade mot att säkra och skydda immateriella tillgångar för att stärka företagens konkurrenskraft.

Innovationsbrons B.I.G. (Business Incubation for Growth) Sweden har fokus på utveckling av alla Sveriges inkubatorer, med resultatbaserad finansiering för de inkubatorer med starkast resultat. Inom ramen för några av inkubatorernas verksamheter erbjuds kortare utbildning i immaterialrätt och vid behov rådgivning av innovationsspecialister, exempelvis vid inkubatorn STING i Stockholm. Innovationsbrons Fokus affärsutveckling är ett ramverk som syftar till en bättre samsyn, ett gemensamt språk och ett antal kraftfulla verktyg för mötet med entreprenören. Utifrån detta ramverk identifieras behov av utbildning och kompetenshöjning av affärsrådgivare. Ett sådant område kan vara immateriella rättigheter.

Innovationsbron äger 51% av Forskarpatent Syd som har stark anknytning till Lunds Universitet. Forskarpatent Syd är inriktat på att hantera patentportföljer för spin-outs från svenska universitet och bolaget innehöll i slutet av 2010 ca 10 patentportföljer.

9.4.3 PRV

PRV arbetar med nya idéer i teknikens framkant. PRV:s huvudsakliga uppgift är att ge skydd och ensamrätt till tekniska idéer, varumärken och design. Genom PRVs arbete stimuleras svenska innovationer och entreprenörskap. Dessutom främjas den tekniska och ekonomiska utvecklingen i landet. PRV är en avgiftsfinansierad myndighet där du hittar många specialiserade ingenjörer, jurister och olika specialister med stor kunskap inom specifika områden.

Tack vare den kunskap och erfarenhet som finns inom PRV kan myndigheten hjälpa till att bevaka, analysera olika områden, kombinera fakta och information. Resultaten kan användas vid viktiga strategiska beslut i en verksamhet, exempelvis om man behöver veta hur utvecklingen ser ut inom ett specifikt område eller om man behöver ha koll på sina konkurrenter. PRV erbjuder uppdragstjänster och kurser inom alla sina områden.

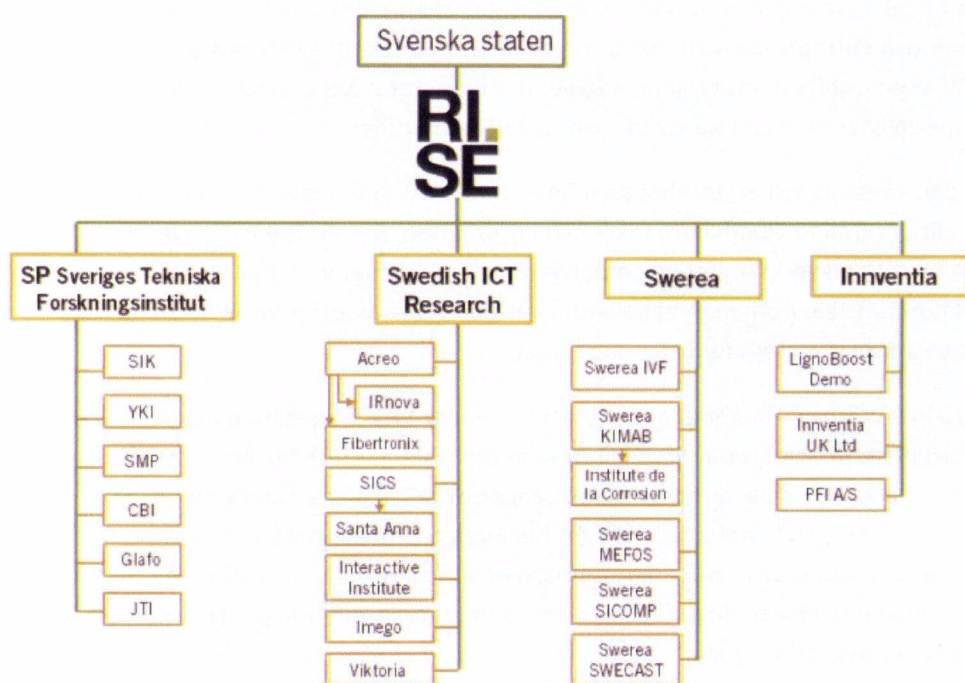
Vid sidan av att utfärda immateriella rättigheter erbjuder PRV information och rådgivning av det generella slaget inom immaterialrätt och hur man praktiskt går till väga för att skaffa sig ett industriellt rättsskydd för sina immateriella tillgångar. Som kanaler använder man sin hemsida och andra digitala medier, en kundtjänst, ett eget bibliotek och presentatörer som deltar i olika externa sammanhang (t.ex. kunskapsseminarier, föreläsningar hos företag, organisationer och högskolor, mässor och liknande). PRV bedriver även en utbildningsverksamhet med ett omfattande kursutbud (kurserna är dock avgiftsbelagda).

PRV samverkar med andra myndigheter och organisationer som verkar inom forskning, innovation, entreprenörskap och företagande.

9.4.4 RISE

RISE, Research Institutes of Sweden, är ett nätverk för svenska industriforskningsinstitut. I dag ingår 19 institut i RISE. RISE Holding är statens bolag för ägande i instituten och har i uppdrag att samla och förnya den svenska institutsstrukturen och stärka forskningsinstitutens roll i innovationssystemet. Institutens mål är att skapa affärsmässig nytta och stärka industrins konkurrens- och innovationsförmåga, för att därmed kunna överföra innovationer till en industriell nivå. Företagen ska direkt kunna omsätta institutens forskningsresultat till konkreta produkter och tjänster. Instituterna verkar i gränslandet mellan universiteten och högskolornas forskning och näringslivets utveckling av produkter, processer och tjänster. Projekt bedrivs på uppdrag av näringslivet i samarbete med universitet och högskolor.

Ett viktigt led i innovationsprocessen är att kunna utvärdera och pröva utvecklade produkter. Forskningsinstituterna erbjuder testbäddar där produkter kan prövas under realistiska förhållanden i full skala. Några exempel på testbäddar får illustrera deras betydelse. SP erbjuder laboratorier på brandskyddsområdet i dem kan t.ex. hela byggnader och fordon men också olika komponenter brandtestas. Ett annat exempel är Innventias pilotanläggning för tillverkning av nanocellulosa, ett nytt material som kan möjliggöra många nya tillämpningar av träfiber. Hos Swedish ICT Research finns en testbädd för bredbandstjänster och utrustning där företag kan testa tekniska system.



RISE erbjuder ingen direkt rådgivning i immaterialrättsfrågor. Respektive institut har däremot en egen organisation för att hantera frågor kring immaterialrätt som uppkommer i de enskilda projekten. Organisationen varierar i omfattning och utformning mellan instituten. Arbetet med att bygga upp eller utvidga immaterialrättskompetensen till samtliga institut pågår.

De svenska forskningsinstituterna har en central roll när det gäller att utveckla näringslivet, inte minst små och medelstora företag som ofta saknar nödvändig spetskompetens och nödvändiga resurser. Instituterna kan bidra till att företag utvecklar sin konkurrensförmåga och sina affärserbjudanden med hjälp av ny kunskap, ny teknologi och innovationer. Detta medför också ett behov av att instituten hjälper företagen att hantera import av relevant kunskap, patent, licenser/nyttjanderätter (IP & IPR) samt att utveckla och skydda teknologier, produkter, tjänster mm för optimal nytta för såväl det enskilda företaget som för det svenska näringslivet.

Institutens centrala roll mellan universitet och högskolor och industrin Detta kan t.ex. innebära för instituten att:

- Bygga nätverk och förstå behov hos sina kunder, med särskild uppmärksamhet på små- och medelstora företag.
- Kunna identifiera, importera eller ta fram och anpassa den kunskap och/eller teknologi som stärker en kunds konkurrenskraft och affärsmöjligheter på marknaden
- Hantera de komplexa avtal om intellektuella tillgångar och rättigheter (IP & IPR) mm som både import och samverkansprojekt innebär för kunderna
- Arbeta för att inspirera kunderna till nya innovationer genom att utveckla demonstrationsobjekt eller visa goda exempel kring nya kunskaper och eller teknologier
- Bygga för näringslivet strategiska patentportföljer. När det är lämpligt kan portföljer baseras på patent som uppkommit hos universitet och högskolor och i kunduppdrag från industrin.
- Bidra till att knyta ihop företag och innovationer för ökad internationell synlighet, större skala på "erbjudanden" och öka konkurrenskraften för företag och Sverige.

9.4.5 Tillväxtverket och Europe Enterprise Network (EEN)

Tillväxtverkets roll är att stärka den regionala utvecklingen och underlätta företagande och entreprenörskap i Sverige och därmed främja hållbar ekonomisk tillväxt och välbefinnande i hela landet.

Tillväxtverket har elva kontor på nio orter. Åtta av dessa är programkontor som ansvarar för Tillväxtverkets uppdrag som förvaltande och attesterande myndighet för de åtta regionala strukturfondsprogrammen som finansieras genom Europeiska regionala utvecklingsfonden. Huvudkontoret ligger i Stockholm.

Tillväxtverket har en målsättning att stödja företag i utvecklingsfas och stärka miljöer som gynnar företag som vill växa.

Tillväxtverket erbjuder insatser av både generell och mer specifik karaktär för företag och entreprenörer. Regionala satsningar är ett stort inslag. Bland de insatser som Tillväxtverket är engagerade i just nu och som bedöms vara av särskilt intresse för hantering av immateriella tillgångar kan nämnas: Handlingsprogram för entreprenörskap och upphandlingar inom vård och omsorg, Handlingsplan för kulturella och kreativa näringar, Leverantörsprogram för fordonsindustrin, Medelstora företag i förändring, Produktutveckling i små företag av varor och tjänster, Ungas innovationskraft (tillsammans med VINNOVA), Regionalt investeringsstöd, Resurscentra för kvinnor

och Strategin för Östersjöregionen. Vidare finns program för produktutveckling för små företag. Tillväxtverket har dock ingen inriktning som stödjer företags hantering av immateriella tillgångar. I många fall får inte finansiellt stödmedel från Tillväxtverket ens användas direkt till kostnader för förundersökningar, ansökningar och andra omkostnader relaterade till immaterialrättsliga skydd. Tillväxtverket hanterar inte immaterialrättsliga frågor och erbjuder ingen egentlig sådan rådgivning.

Under Tillväxtverket koordineras även Enterprise Europe Network (EEN) i Sverige som innefattar 15 nationella och regionala näringslivsorganisationer, däribland Almi Företagspartner, forskningsinstitut med flera. Nätverkets viktigaste syfte är att ge stöd till små och medelstora företag och öka internationaliseringen som sedan ska leda till ökad tillväxt och förnyelse hos företagen. Nätverket i Sverige har utvecklat integrerade och kostnadseffektiva tjänster som är både allmänt breda och smalt specialinriktade²⁸. En av de aktiviteter som exempelvis beskrivs är "Matchmaking" där hjälp med affärsmöten ges som bland annat kan handla om patentlicensieringar.

Internationellt består EEN av organisationer i 47 länder och ingår i EU:s ramprogram för konkurrenskraft och innovation, CIP.

9.4.6 VINNOVA

VINNOVA är Sveriges Innovationsmyndighet och som uppdrag att stärka svensk forskning och svenska företag. Svensk Innovationskraft är ett återkommande tema i VINNOVAs satsningar. VINNOVA har en budget motsvarande 2 miljarder kronor och har ett antal program som stärker svenska små- och medelstora företag.

VINNOVA har ett antal satsningar där företag direkt eller indirekt får finansiering till innovativa projekt där utveckling av immateriella tillgångar är centralt. VINNOVA står inte självt för rådgivning eller tjänster med inriktning på immateriella tillgångar utan kostnader för externa tjänster som företag köper in kan helt eller delvis täckas av VINNOVA. Så fungerar exempelvis programmen Forska&Väx och VINN NU. VINNOVA medfinansierar på så sätt tjänster som upphandlas av små- och medelstora företag, tjänsterna utförs oftast av privata aktörer. Inom de europeiska programmen EUREKA och Eurostars för ökad samverkan mellan företag deltar svenska företag delvis finansierade av VINNOVA. Där är frågeställningar kring rätten till projektresultat viktiga. VINNOVA finansierar innovativa projekt där huvudintressent är svenska små- och medelstora företag med över 200 miljoner kronor per år. Förutom de ovanstående programmen deltar mindre företag i samverkansprojekt som medfinansieras av VINNOVA. Bland annat i programmen VINN Växt, VINN Excellence Center och Utmaningsdriven Innovation. Reglering av rättigheter till resultat är en aspekt som VINNOVA belyser vid ansökan till VINNOVA, vid projektstart och under genomförande av projekt.

Inom det stora forskningsprogrammet inom EU, 7:e ramprogrammet, är också rätt till projektresultat centralt för deltagande småföretag. VINNOVA vägleder med information som relaterar till en mängd utlysningar inom 7:e ramprogrammet främst till forskare, men också till företag och konsulter, där ny kunskap i regel är de huvudsakliga resultaten från projekten. De företag som deltar i projekt som relaterar till 7:e ramprogrammet medfinansieras via EU, inte VINNOVA. Rent generellt är upplägget avseende IP i 7:e ramprogrammet att resultaten ska delas mellan ett projekts deltagare, och det är allmänhet fler än 2. Det gör att IP frågorna är svåra att överblicka.

²⁸ se vidare www.enterprise-europe.se

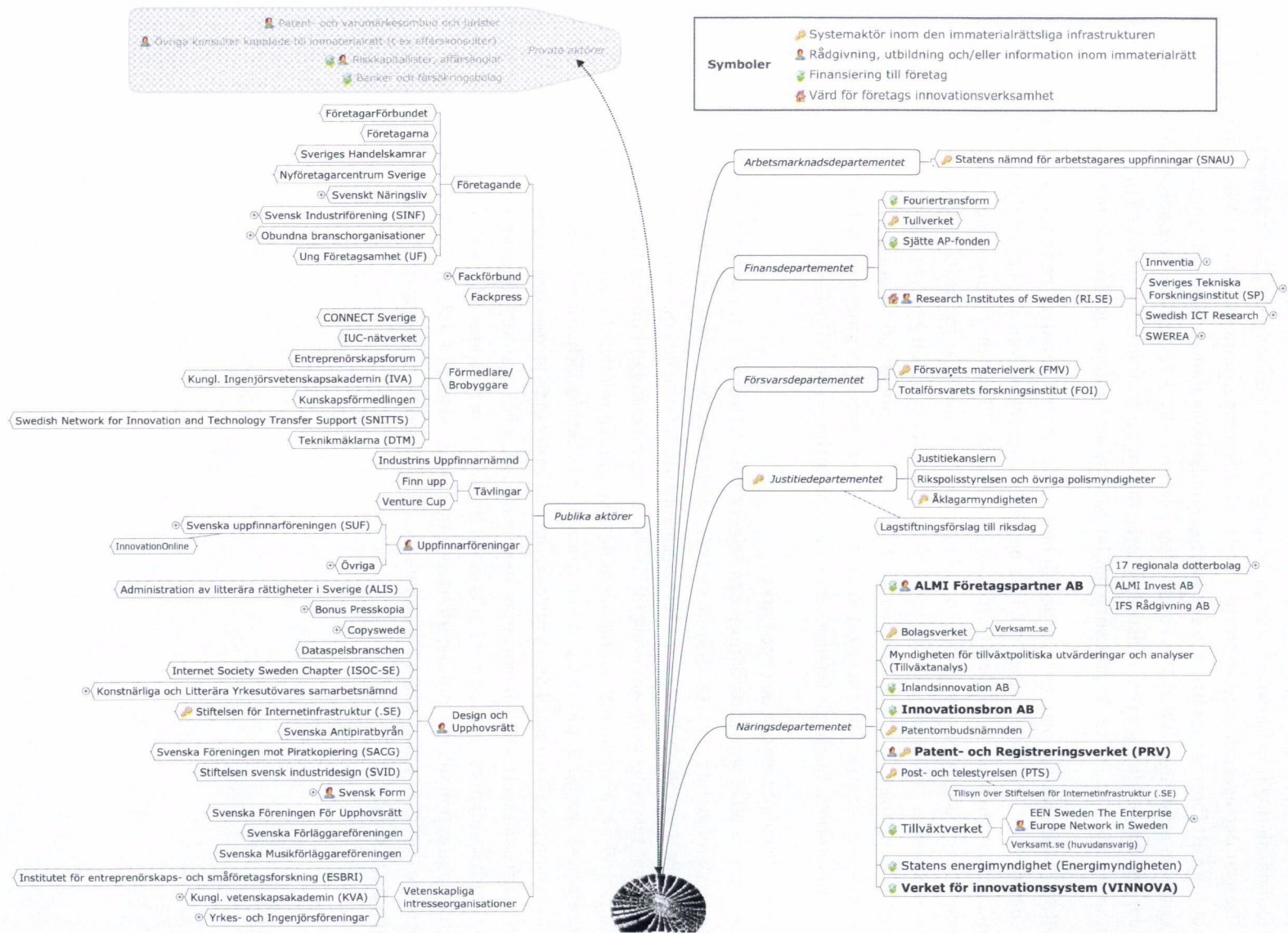
Under våren 2009 genomförda VINNOVA på prov en mindre satsning med inriktning på immateriella tillgångar (s.k. pilotsatsning) som kallades VINN IP. Där kunde företag som tidigare fått medfinansiering från VINNOVA söka projektmedel för en genomlysning av företagets immateriella tillgångar och utveckling av en strategi. Nyttan för företagen varierade, men i alla samtliga fall kom det fram att företagen själva inte skulle ha genomlyst sina immateriella rättigheter och än mindre tagit fram en strategi. VINNOVA kunde efter piloten VINN IP konstatera att det fanns få aktörer i Sverige som kunde agera som fristående privata rådgivare inom IP till små- och medelstora företag, utan att också ha ett direkt affärsmässigt intresse av att hantera registrerade rättigheter.

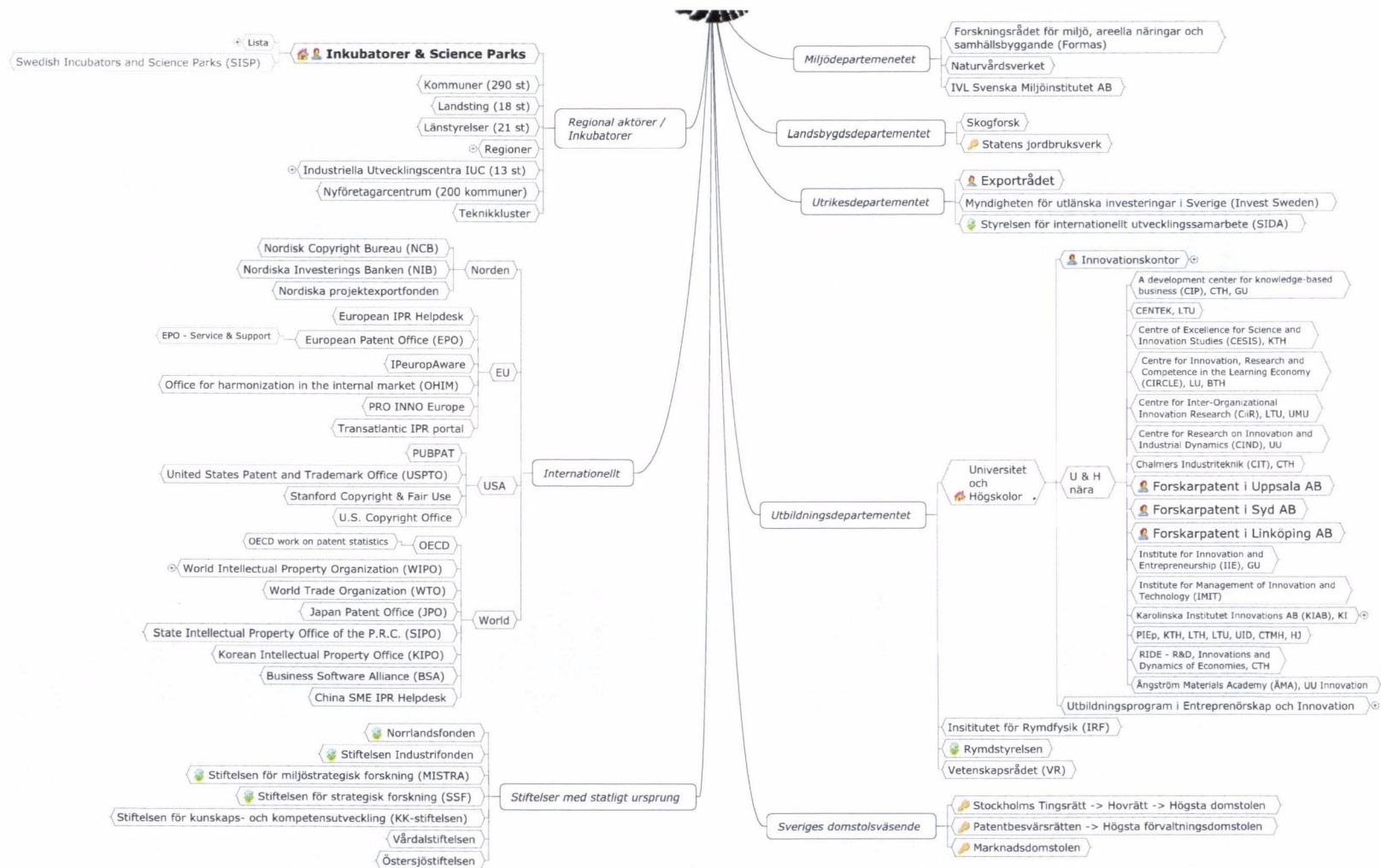
VINNOVA samverkar med flera av de offentliga aktörer som är aktiva avseende coaching och rådgivning till små- och medelstora företag. Innovationsbrons verksamhet med inriktning på inkubatorer finansieras av VINNOVA - under 2011 med 70 miljoner kronor. Inom inkubatorerna erbjuds viss rådgivning med avseende på immateriella tillgångar för de företag som är antagna till inkubatorerna. VINNOVA samverkar också med Innovationsbron genom programmet Verifiering där forskare vid universitet och forskningsinstitut har möjlighet att utvärdera om ett forskningsprojekt är lämpligt att kommersialisera i eget företag. I Verifieringsprogrammet kan kostnader för tjänster som rör immateriella tillgångar finansieras av Innovationsbron eller VINNOVA.

9.4.7 Inkubatorer och Science Parks

Det finns ca 60 företagsinkubatorer och Science Parks i Sverige. Det har skett en kraftig tillväxt av den typen av miljöer de senaste 15 åren, särskilt i städer med universitet eller högskolor. De har ofta en stark lokal och regional prägel. En företagsinkubator har ofta en kommun som viktigaste finansiär. Möjlighet till statlig delfinansiering till inkubatorers verksamhet finns via Innovationsbron. Länsstyrelsen är annan ofta återkommande finansiär. En relativt stor andel av de innovativa företagen i Sverige är på olika sätt engagerade i inkubatorer och Science Parks. Föreläsningar och rådgivning ges till företag i dessa miljöer, om än i varierande former och omfattning. Riktade insatser för bättre medvetande och hantering av immateriella tillgångar förekommer. Intresseorganisationen Swedish Incubators and Science Parks (SISP) företräder och sprider information om sina medlemmar i en mängd sammanhang. Antalet affärscoacher som på olika sätt är knutna till inkubatorer och Science Parks ska enligt uppgift motsvara över 200 i Sverige, de flesta affärscoacher arbetar på uppdragsbasis.

9.5 Detaljerad översikt av stödsystemet för immateriella tillgångar





9.6 Detaljer om respektive scenario (genomförda intervjuer)

9.6.1 Direkt till marknad (Scenario I)

Företagen som har intervjuats inom denna kategori har produkter, varor eller tjänster, som de snabbt vill ta till marknaden. Företag har överlag valt att ha begränsat immaterialrättsligt skydd kopplat till sin verksamhet. Ett av företagen som intervjuades har lämnat in en patentansökan i USA, några har varumärkesskydd och ett av företagen har design skydd. Företagen är utpräglade små tjänsteföretag, bland annat finns där företag där grundarna deltar i programmet UNGA's Innovationskraft.

De företag som har anlitat andra företag för att hjälpa till att utveckla sin tjänst har alla tänkt på att skriva avtal kring vem som äger rätt att använda resultat från utveckling. I dessa fall har företagen genom egna initiativ anlitat juridisk kompetens för att avtalen ska bli så korrekta och genomarbetade som möjligt.

Många av företagen har varit i kontakt med någon offentlig aktör, men sällan direkt kopplat till att de vill ha rådgivning kring immaterialrätt även om frågan har kommit upp ibland. Immaterialrättsliga frågor har oftast dykt upp för alla företag någon gång i processen, men inte som ett strategiskt övervägande utan mer på grund av att de har deltagit vid något event och beskrivit sin idé eller då de har sökt pengar för att utveckla sin idé.

En företagare betonade till exempel hur viktigt det är att få information kring immaterialrätt oavsett om man kommer registrera ett skydd eller inte eftersom man kan göra intrång i någon annans rättighet. I hennes fall hade hon blivit medveten om det först när hon sökte pengar via Vinnova och handläggaren frågade henne om hon visste om hon var ensam om idén.

Två företag har mycket god erfarenhet av kontakt med rådgivare kring immateriella frågor på två olika innovationskontor. I dessa fall har där funnits personer som tidigare arbetat som patentingenjörer. Flera har direkt vänt sig till en advokatbyrå eller en patentbyrå för att få rådgivning eller hjälp med avtal, utan att fundera på om man skulle kunna få hjälp med detta av en offentlig aktör.

Intressant var att alla genomgående tyckte att det var viktigt med offentliga aktörer som erbjuder rådgivning kring immaterialrätt, oavsett om de själva hade varit kontakt med en sådan eller inte.

En annan sak som företagen lyfte fram var att de flesta tyckte det var bristen på kunskap som hindrade en små eller medelstorföretagare från att skaffa sig immaterialrättigheter och utnyttja IP-tjänster än att det skulle vara kapital, trots att de flesta tyckte att det var dyrt att skaffa sig immateriella rättigheter.

Två företag kom in på att när någon nämner ordet immaterialrätt så tänker man direkt på patent. Att det är något man har hört att man ska ansöka om för det kan vara bra, men att det är väldigt krångligt. Om man sedan inte anser att man har en idé som ska söka patent för så lägger man immaterialrätten åt sidan. Övriga skyddsformer kanske man inte ens överväger även om varumärkesskydd skulle vara värdefullt för företaget.

Vid en fråga kring vad som skulle kunna bli bättre kring offentligt stöd av aktörer kring immaterialrätt är det få som har några konkreta förslag, det verkar som om fler av dem har inte ens tänkt på detta

som en möjlighet. Förbättringar som nämns är: mer lättillgänglig information, tydligare var man kan vända sig för att få hjälp och bättre samordning av de offentliga aktörerna.

Reflektioner från enskilda företag och förslag till förbättringar

Ett vårdföretag som kontaktades som arbetar med äldreboenden, tyckte det inte att det var viktigt att jobba med företaget utifrån ett varumärke utan satsade på att arbeta med att ta fram olika profiler för sina äldreboenden som de visade upp i broschyrer. Hon tyckte det var viktigare att skapa starka profiler för boendeformen, men kunde se att namnet är av vikt då man börjat få ett erkännande på marknaden. De hade inte varit i kontakt med någon rådgivning kring immaterialrätt och kände inte heller i dagsläget något behov av det. Man kan fråga sig varför företaget inte tycker att utveckling av starka profilfrågor inte är hantering av immateriella tillgångar. En inte alltför kvalificerad gissning är att immateriella tillgångar är ett okänt begrepp. Det är i sig inte något problem att immateriella tillgångar är ett okänt begrepp, men om företaget vill växa och förbereda sig på ökad konkurrens så hantering av kunskap om hur man bygger upp, bedriver vårdprocesser och värnar om sina kärnvärden centralt för företaget.

Ett företag som arbetar med att erbjuda kunder att utforma tävlingar på nätet och samla upp de som tävlar i ett register, efterfrågade mer lättillgänglig information omkring vad som gäller kring upphovsrätt på nätet. Det tyckte framförallt det var svårt att ta reda på vad som gäller i andra länder om man vill ta sitt företag vidare. De har själva varit i USA för att knyta nya affärskontakter och upplevde att det var andra regler som gällde där. De hade sedan försökt att ta reda på vilka regler som gällde där, men haft svårt att få svar på detta.

Detta företag hade också haft svårt att få fram någon information kring är vad som gäller kring att skydda en databas som innehåller insamlade kontaktuppgifter och hur de får utnyttja denna databas själva. Företagaren hade hittat information kring detta på regeringens hemsida, men upplevt att denna information endast var anpassad för personer med juridisk utbildning.

En företagare sa "Immaterialrätt är det absolut svåraste i företagardelen", hon hade försökt att få råd vilken skydd hon behövde när hon startade upp sin verksamhet där hon driver två företag. Ett där hon designar och ett där hon driver kontorshotell för andra företagare. Hon besökte flera olika offentliga aktörer för att prata med rådgivare och kände att de gav henne olika råd. Hon efterlyste att rådgivare från olika aktörer skulle träffas för att diskutera olika specifika fall, med några experter inom immaterialrätt för att få en mer samstämmig syn.

På samma spår var en annan företagare som sa "Har man ingen kunskap kring IP så avfärdar man det lätt" och tillade dessutom "Det är lite som behövs för att tanken kring IP ska väckas". Han hade själv funderat på att registrera ett varumärke för sin affärsverksamhet, men lagt det åt sidan för att han tyckte det skulle ta för mycket tid i anspråk. Han tyckte att det skulle kartläggas vilka vägar det finns att gå beroende på vilka frågor en företagare ställs inför. Kring immaterialrätt skulle det då vara tydligt vilken typ av hjälp det finns att få. Vid en första kontakt med en rådgivare skulle företagaren få "kartan" presenterad för sig, så att han vid ett annat tillfälle när hjälpen behövs kring ett visst område kan ta fram den och veta var man ska vända sig. Han ansåg att det var bra att tidigt få presenterat för sig att immateriella rättigheter är något man bör tänka över då man startar ett företag.

En annan person som arbetade inom ett tjänsteföretag sa att immaterialrätt är jätteviktigt, men det är svårt att läsa sig själv till vad som gäller och hur man ska göra. Hon tyckte att just IP-frågor är något man måste hantera tidigt i start-up processen och då har man inte så mycket pengar att satsa på dessa frågor, men trots detta är det mycket viktigt att göra det. Därför är det viktigt att det finns offentliga aktörer som kan erbjuda denna typ av rådgivning.

En företagare som startat sitt företag utifrån en idé som skapats under tiden i Ung Företagsamhet efterlyste att tidigare gå in med utbildningsinsatser kring immaterialrätt och varför det kan vara viktigt när man startar ett företag. Hon hade själv skyddat sin produkt genom ett designskydd men upplevde inte att hon hade haft någon nytta av detta skydd. Hon vet att liknande produkter finns på marknaden, men tyckte inte att det var något problem för deras verksamhet och hade därför inte undersökt detta vidare.

Samma företagare efterlyste också en kvalitetssäkring av rådgivarna överlag.

En företagare som arbetade inom ett nystartat företag som ännu inte hade kommit igång med att producera sin produkt i storskalig form ansåg att varumärket för dem var "allt" eftersom det inte kunde visa upp produkten fullt ut. Företaget är en avknoppning från ett forskningsprojekt och de hade först funderat på patentering men valt att satsa på att istället komma direkt ut på marknaden för att i ett senare skede fundera på om de har teknik som kan patenteras, men risken är då att det är alldeles för sent.

Hon ansåg att det skulle finnas hjälp kring hur man ska tänka för att bygga sitt varumärke, eftersom hon ansåg att "Registreringen av varumärket är enkelt, men hur man ska utnyttja det är det svåra så det är där hjälpen behövs."

9.6.2 Långa utvecklingstider (Scenario II)

Långa utvecklingstider förenat med höga kostnader resulterar vanligen i affärsstrategier som i hög utsträckning bygger på registrerbara immateriella tillgångar. Anledningarna är flera men det handlar framförallt om att man behöver bygga ett konkret värde redan i tidig fas, att det kan vara svårt att hemlighålla teknologin under en lång och komplicerad produktutveckling och slutligen att en lång utvecklingstid ofta sammanfaller med en lång produktlivscykel.

De flesta av de intervjuade företagen understryker vikten av de immateriella tillgångarna och menar att framförallt patent är helt nödvändigt för att överhuvudtaget kunna göra affärer. Särskilt inom life science är mognaden och medvetenheten rörande sina immateriella tillgångar mycket hög eftersom mycket av deras verksamhet är inriktad mot just etablerandet av dessa tillgångar.

"Patent är den manifestering av kunskap som har ett reellt värde på marknaden"

När det gäller andra områden än life science där produktutvecklingen vanligen också tar lång tid, till exempel inom miljöteknik, kan det hända att man istället väljer att försöka hemlighålla teknologin och/eller bara designskydda produkten istället för att ta patent. I dessa fall är det i regel inte ett utfall från ett aktivt strategival utan mer styrt av att kostnaderna helt enkelt är för stora för ett tillfredställande och tillräckligt omfattande patentskydd. Dessutom är man tveksam över nyttan och pekar på svårigheterna att som litet företag kunna försvara sin rättighet.

Få säger att de aktivt bevakar om eventuella intrång begås av företaget eller av konkurrenter. Bevakning är dock mycket viktigt för ett företag som har konsumentprodukter ute på marknaden.

De flesta av företagen har, eller har haft, samarbeten med forskare på universitet och högskolor. En del företag har grundats av forskarna bakom ursprungsidén själva och då har det varit viktigt att forskarna har haft kunskap om hur man hanterar immateriella tillgångar i syfte att göra affärer.

"Det har underlättat att våra forskare har varit insatta i patenträtten från början"

I andra fall har merparten av utvecklingen skett inom samarbetsprojekt i vilka företaget ägde de framkomna immateriella tillgångarna. Ibland tycks dessa samarbeten fungera friktionsfritt, men kritik framkom också, dels rörande lärarundantaget som kan leda till oenigheter rörande ägandefrågan, och dels rörande problemen med att forskare behöver publicera i vetenskapliga tidskrifter.

Det förefaller vara vanligt att involvera konsulter, andra företag, sjukhus etc. under utvecklingsarbetet. De flesta är därför vana att skriva sekretessavtal och avtala om det immaterialrättsliga ägandet. Vissa har egen juridisk kompetens och andra anlitar juridiska ombud.

Trots att uppbyggandet och hanteringen av de immateriella tillgångarna är centralt för företag i detta scenario är det påfallande att inga av de intervjuade bolagen uttrycker att de har använt sig av hjälp från offentliga aktörer rörande de immaterialrättsliga tillgångarna (förutom vissa universitetsknutna aktörer). De flesta vet inte vad det finns för offentligt stödsystem överhuvudtaget gällande deras immateriella tillgångar, eller så tycker man att det är begränsat, eller till och med helt saknas.

"Det är svårt att ta sig in i det immaterialrättsliga systemet. Den allmänna bilden är att det är snårigt, extremt dyrt och att ingen förstår sig på det. När man har en klarare bild av hur det fungerar är man inte längre rädd för området – men det är fortfarande dyrt"

Alla företag inom scenariot har däremot vänt sig till privata patentombud. I regel uppger man att dessa sköter skrivande och hantering av ansökningar. Mer sällan tycks de utnyttjas för rådgivning av mer strategisk art. Däremot uppgav två företag att man vände sig till Forskarpatent i Uppsala för att få en neutral bedömning rörande till exempel om man skulle gå vidare med patentering av en idé.

"Vi vet inte vad det finns för stödsystem överhuvudtaget. Med en bra patentjurist och patentbyrå så får man trampa vidare"

Samtidigt menar man att det är viktigt med stöd från offentliga aktörer och hänvisar till att processen att t.ex. patentera är så pass resurskrävande och att behovet att skydda idén ofta är som störst när bolaget är som svagast, d.v.s. när företaget är nystartat. Faktum är att alla företag inom scenariot efterfrågade information, rådgivning och/eller finansiella resurser kopplat till immaterialrättsliga frågor. Behov rörande rådgivning om immateriella rättigheter ur ett affärsmässigt perspektiv lyfts fram av flera aktörer. Bland annat Svenskt Näringsliv som bland annat tar upp det i en rapport (19).

"Det skulle vara bra med en neutral rådgivning gällande om det är värt att göra någonting, och i så fall vilken strategi man ska ha och vad man ska skydda"

Vidare underströks vikten av att hela innovationssystemet, inte minst innefattande de offentliga finansiärerna, har kunskaper om hantering av immateriella tillgångar.

"IP-kompetens hos t.ex. Vinnova är viktigt, gärna in-house, men kan också fungera i form av ett nätverk med andra aktörer"

De företag som är vana användare av det immateriella systemet, vilket typiskt är företag inom life science, betonar att problemen ligger i kostnaderna. Att kostnaderna för skydd anses vara för höga är även det en synpunkt som är väl underbyggd (19).

"Det är en tung bit med kostnaden för immateriella skydd och ett riktat finansiellt stöd till små företag vore inte helt fel"

En annan viktig faktor som nämndes var betydelsen av att studenter och forskare har kunskaper och en medvetenhet om hur immateriella tillgångar skapas, hanteras och används inom sina respektive branscher.

"Det är viktigt att studenter lär sig att tänka på IP och att kunna paketera idéer på ett affärsmässigt sätt"

Relaterat till detta framkom också åsikter att forskare idag pressas till att patentera på ett alltför tidigt stadium. Detta resulterar i för tidiga patentskydd (i förhållande var på utvecklingsstegen man befinner sig) som dessutom många gånger är för smala och för svaga. I värsta fall har de också fått helt fel fokus. Dessa riskerar att bli värdelösa och kan snarare ställa till det för efterföljande patent som måste navigera runt det.

"Det vore bra om statliga medel kunde hjälpa forskare i denna sats att forska lite längre så att ett bättre och bredare patent kan tas fram"

Sammanfattning av förslag på åtgärder från intervjuade företag (inom scenario II "långa utvecklingstider")

- Mer allmän information och rådgivning, t.ex. via PRV men också via offentliga finansiärer.
- Tillgång till någon form av en neutral oberoende rådgivning som är individuellt anpassad och inriktad mot att hjälpa företaget att ta strategiska beslut rörande deras immateriella tillgångar.
- Förbättra den immaterialrättsliga kompetensen inom hela innovationssystemet.
- Stödja små- och medelstora företag med ekonomiska medel för deras uppbyggnad av patent-, design- och varumärkesskydd.
- Underlätta för små- och medelstora företag i händelse av immaterialrättsliga tvister.
- Ge utbildning om immaterialrätt ur ett affärsmässigt perspektiv på naturvetenskapliga och tekniska program. Särskilt viktigt är det i forskarutbildning.
- Ge ekonomisk möjlighet till att låta forskarna utveckla sina idéer ordentligt genom innan de lämnar in patentansökningar så att patenten verkligen blir bra.

9.6.3 Samutveckling (scenario III)

Samarbete och samutveckling kan ske i olika former och med olika aktörer. Flera av de intervjuade företagen bedriver forsknings- och utvecklingsarbete med såväl institut, universitet och högskolor som andra företag såväl inom ramen för projekt finansierade med offentliga medel (statligt eller EU finansierade) som inom självfinansierade samarbeten. Samarbetet regleras vanligen med samarbetsavtal utformat beroende på aktör och syfte. Ibland används samutveckling för att tillföra

det egna företaget kunskap, företaget behåller rätten till den utvecklade produkten, medan kunskapen (know-how) fritt kan appliceras i nya projekt av båda parter. Är samarbetspartnern från ett universitet eller en högskola förekommer det att publiceringsrättigheten för kunskap som kommer ur projektet avtalas på så vis att en vetenskaplig publikation inte får föregå en eventuell patentansökan. Publikationen skulle i så fall kunna utgöra ett hinder för en patentering av den framtagna tekniken.

"Under utveckling behöver vi kompetenser som inte finns internt: rådgivare, konsulter osv. Vi arbetar med sekretess, samarbetsavtal och tittar på rättigheter till intäkter. Vid samarbete med akademien kan begränsningar i publikationsrätten avtalas."

Då samarbetet syftar till produktutveckling för en kunds räkning eller till att inkorporera en teknik eller komponent i en kunds system avtalas vanligtvis de immaterialrättsliga tillgångarna ofta bort, dvs. kunden äger rättigheterna till produkten. De intervjuade företagen ser inte sig själva som samarbetspartner utan mer som en underleverantör av en vara eller tjänst. Om företaget har utvecklat en teknikplattform som produkten eller komponenten ingår i inkluderas ofta licenser för hela plattformen i avtalet med kunden.

Bland de intervjuade företagen finns två huvudorsaker till varför de valt att skydda de immateriella tillgångarna med skyddsätter. Den första är att skydden är avgörande för att få en samarbetspartner.

"Det ena är beroende av det andra. Immaterialrättsligt skydd är en väldigt väsentligt del av helheten. Utan forskningsdata inget patent och utan patent ingen produkt. Patenten är ett viktigt fundament som vår affärsidé står på"

"Projekt där det finns patent för produkten betingar ett betydligt högre värde och ger oss mer betalt, det kan vara svårt att sälja/samarbeta kring en produkt i ett land där vi saknar patentskydd."

Företagen redogör för att projektet/produkten måste vara skyddad på de marknader som längre fram bedöms som intressanta för den färdigutvecklade produkten. Patenten är en garant gentemot samarbetspartnern att forskningsdata är exklusiva och kommersialiserbara. Produkten licensieras ut till samarbetsföretaget och ofta betalas en ersättning ut i omgångar allt efter som uppsatta delmål i utvecklingsprocessen uppfylls. Detta är ett vanligt scenario inom bland annat Life Science.

"Att kunna utlicensiera våra utvecklingsprojekt är avgörande."

Den andra orsaken som företagen angett för att ansöka om skydd för sin produkt är att avvärja hotet om plagiering och intrång från konkurrerande företag.

"Patenten är även ett skydd mot konkurrenterna."

"Med patentet som grund törs vi prata mer öppet."

Produkten varumärkesskyddas och patenteras för att skapa ett defensivt skydd tänkt att förhindra att hela eller delar av produkten plagieras av samarbetspartners, kunder, återförsäljare eller konkurrenter. Skyddsätterna ses i dessa fall som en form av försäkring som ska skydda mot eventuell kopiering. I dessa fall ses skyddsätterna sällan som avgörande för värdet i bolaget eller för att kunna sälja produkten. Några av de intervjuade företagen har haft nytta av sina registrerade

rättigheter (varumärkes registreringar) och har genom dem kunnat undvika tvister med konkurrenter.

"We have had to protect them [our trademarks] to prevent others trying to register similar trademarks."

"Våra kunder vill ha rätten till projektresultaten. Det avtalar vi. Det är våra kunder som äger eventuella registrerade rättigheter. "

"Vi offererar då ingår våra tjänster och licenser, därefter skriver vi avtal."

Några av de intervjuade företagen har också deltagit i projekt där de immateriella tillgångarna delas mellan de samarbetande parterna, t.ex. om samarbetet varit del i ett offentligt finansierat konsortium (EU-projekt eller instituts samarbete).

Det offentliga stödsystemet i stort beskrivs under intervjuerna som en djungel där det är svårt att hitta rätt aktör för det behov (rådgivning i specifik fråga, finansiering) som företaget står inför. Det får också kritik för att kännas byråkratiskt. Det fokuseras mer på uppbyggnaden av forskningsmiljöer än det satsas på reell finansiering och rådgivning. Få av företagen säger sig känna till hur stödsystemet för immateriella tillgångar ser ut.

"Djungel idag, det finns många olika aktörer. Man behöver springa runt och prata med olika."

"Man bygger innovations miljöer istället för att så hög andel av pengarna som möjligt kanaliseras till riktigt bra projekt. Om detta skulle administreras vettigt, skulle fler företag nå framgång."

Långt ifrån alla företag som intervjuats har tagit hjälp från någon aktör ur stödsystemet för immateriella tillgångar. Kunskapen har företaget ofta skaffat på egen hand. De allra flesta har även tagit hjälp av en patent- eller varumärkesombud. Kostnaderna belastar i allmänhet privata investerare eller tas ur företagets egen kassa.

"Jag vet faktiskt inte vilka aktörer som finns. Kanske är jag inte rätt person att svara på frågan. Men jag förutsätter att PRV är en sån aktör?"

Framkomna brister och behov

Tid, kunskap och pengar anges i intervjuerna som orsak till att företagens immateriella tillgångar inte skyddas, eller tas till vara på ett genomgripande och strategiskt sätt. Flera av företagen uttrycker att de har förhållandevis små resurser där ett begränsat antal medarbetare sköter alla uppgifter i företaget. Många arbetsuppgifter ligger direkt på ledande befattningsnivå (VD och övriga i ledningsgruppen). Även tillgången till kapital anges av företagen som orsak till varför hanteringen av de immateriella tillgångarna blir eftersatt. Budgeten är ofta stram och rådgivning och immateriella skyddsätter kostar. Att lägga upp en strategi för hur de immateriella tillgångarna i bolaget ska hanteras, prioriteras i många fall ner, på grund av till synes mer akuta arbetsuppgifter.

"Det är en tidskritisk fas i början, då vill man inte lägga tid och pengar på patent, det ger inga direkta intäkter, man måste sälja. Då väljer man att prata med en kund istället för en patentbyrå"

"Vi vill skydda de grund idéer som företaget är baserat på. Detta är åtminstone möjligt i USA [mjukvarupatent]. Investerarna gillar att grundvärdena är skyddade."

Kunskapen om hur det immateriella tillgångarna kan nyttjas för att bygga en affärsstrategi är ofta bristfällig. De flesta företag ger i intervjuerna uttryck för att de lärt sig efter hand. I början visste de inte vad de skulle efterfråga och vilken kunskap eller kompetens de saknade. De hade heller ingen aning om vad som var värt att skydda. Även om många anser sig ha kommit rätt till slut och är nöjda med hur de hanterat sina immateriella tillgångar, kan bristen på kunskap initialt bli dyrköpt.

"Om vi fått hjälp med det [patent] från början så hade det varit bra. Förmodligen vet man inte att man behöver det stödet"

"Patentet skyddar teknik som finns i flera produkter. Det är viktigt vid samarbete särskilt med stora aktörer då det finns en risk att dessa kopierar kunskapen och gör den till sin egen. Har man ett patent slussas man snabbare uppåt till rätt chef för affärsbesluten."

Flera av de intervjuade företagen vittnar om bristen på riskkapital inriktat mot bolag i uppstartsfas. Det är även ont om kapital som kan användas till immaterialrättsskydd och för affärsstrategisk rådgivning. Bristen på kapital anges ofta som en direkt orsak till varför företagen valt att avvakta med immaterialrättsligt skydd. De offentliga programmen erbjuder pengar till forskning och utveckling och pengarna får inte ens användas för att t.ex. finansiera en patentansökning.

Få av de intervjuade företagen kontrollerar aktivt om de gör intrång i andras patent, eller om konkurrenter gör intrång i företagets egna patent. De flesta hänvisar till att man har god kännedom om sina konkurrenter och deras produkter.

Flera av de intervjuade företagen vittnar om att kompetensen i det offentliga stödsystemet avseende värdering och förståelse för produkten och tekniken är bristfällig. Trots företagets försök att tydligt beskriva tekniken och produkten så har handläggarna inte upplevts förstå. Företagen uttrycker att mot den bakgrunden blir beslut om finansiering eller rådgivning inte alltid helt trovärdig. De privata aktörerna (affärsänglar, rikkapitalister) upplevs ha en bättre kompetens och större erfarenhet, de ställer krav, följer upp och ser företagets utvecklingspotential.

"[...] handläggaren begrep inget men tyckte att det såg bra ut. Vi hade ju fått företagspris [...]"

Analys baserad på intervjuer med företag

Det finns ett starkt stödsystem för byggandet av innovationer men stödet för byggande av affärsstrategi och marknadsföring är svagt. Initiativ med finansiering riktad mot affärsstrategi och skydd av immateriella tillgångar är en möjlighet. En annan möjlighet är en aktör eller flera aktörer som erbjuder kvalificerad strategisk immaterialrättslig rådgivning riktad till specifik bransch, utvecklingsfas eller, kanske allra helst, enskilt företag

Idag ligger stödsystemets fokus på innovation och innovatörer. Den ekonomiska tillväxten för företaget, och i förlängningen även nationen, är avhängig av kommersialiseringen av innovationen. Det är entreprenören i större utsträckning än innovatören som tar produkten till marknad och det är i den processen som de immateriella tillgångarna måste införlivas i företaget affärsstrategi. Det behövs bredare fokus vad avser erbjudanden om utbildning och rådgivning inom immateriella tillgångar, så att även entreprenören omfattas.

Det är få "goda förebilder" som lyfts fram där immateriella tillgångar varit avgörande för framgång. Stöd i tidigt skede efterfrågas. Det är då riskvilligt kapital är en bristvara och när företagarens

kunskap om eventuella konkurrenter, konkurrerande produkter och befintlig teknik är som mest begränsad.

Dessutom efterlystes information/utbildningsinsats på bred front med fokus på immateriella tillgångar och dess betydelse för affärsframgångar.

9.6.4 Öppna Innovationsprocesser (Scenario IV)

Intervjuerna visar på att det är viktigt att företag som deltar i öppna innovationsprocesser anpassar sitt sätt att relatera sina immateriella tillgångar (som registrerade rättigheter, know-how, varumärke etc.) till sin affärsstrategi. De företag som intervjuats i detta scenario är företag som har kunder och har passerat start-up. De har alltså erfarenhet av praktisk hantering av immateriella tillgångar. Ett antal av företagen har omsättning på åtskilliga 10-tals miljoner kronor.

Bland de företag som intervjuades ansåg alla företag att de arbetar med Open Innovation, i större eller mindre utsträckning. Ett antal av företagen bedriver verksamhet inom området kreativa näringar.

Inget företag uttryckte att de såg att det fanns ett tydligt offentligt stödsystem för hantering av företags immateriella tillgångar. Däremot kunde flera företag relatera till offentligt finansierade aktörer som bedriver rådgivning, eller finansierar rådgivning, till nya företag.

Flera företag påpekade spontant att patent inte är en säker väg till bra affärer. Det är intressant därför att det verkar som om "immateriella tillgångar" som begrepp är starkt associerat med hantering av patent.

"Om man inte är övertygad om att man kommer att kunna skapa vinster som överstiger 2 miljoner kronor som relaterar till ett möjligt patent så kan man lika gärna avstå från att söka." - VD för ett företag som hanterar över 600 patent.

Ovanstående citat kommer från VD för ett företag som är erkänt skickligt på att driva strategisk affärsutveckling. I det företaget är patent och licensiering till kunder centralt för verksamheten. VD:n tycker att små start-up företag ska tänka till om man ska patentera. Han anser att det är betydligt viktigare att skaffa sig förståelse om konkurrenters situation avseende patent innan man investerar i en verksamhet, än att själv försöka patentera. 2 miljoner är en uppskattning av genomsnittlig kostnad för en patentfamilj. Just det företaget bedriver sedan många år verksamhet där forskning inom bioteknik "beställs" i starka forskningsmiljöer, bland annat i USA. Resultat i form av patent "importeras" till ett svenskt bolag. Licenser säljs till stora aktörer inom livsmedel. Företaget är relativt unikt i Sverige eftersom det är extremt framgångsrikt och medvetet arbetar med att bygga nätverk. Open Innovation, i form av samverkan mellan forskningsgrupper, har stärkt företaget.

Ett företag ansåg att för deras del var det väsentligaste när de startade företag var att skapa värde för företaget och för dem själva. Företaget har medvetet drivit öppna innovationsprocesser tillsammans med framför allt sina kunder, men också slutanvändare. Efter något år där företaget fokuserade drev projekt inom flera områden så fokuserades ansträngningarna att få SonyEricson som kund. Företaget hade 6 anställda 2001 och 180 anställda 2010 när företaget köptes av ett betydligt större kanadensiskt företag. Det stora företaget utvecklar, designar och säljer mobiltelefoner under eget varumärke. En anledning till det svenska företags framgång är att de blev uppmärksammade på att det var viktigt att inte enbart kontraktera ersättning i form av konsultersättning från

SonyEricson utan också licensiera ut sin teknikplattform (en renderingsmotor). Den första licensaffären gav en i och för sig rätt begränsad intäkt. Men det blev flera mobilplattformar och affärsmodellen öppnade då upp för ersättning från SonyEricson även efter det att konsultuppdragen var avslutade. Den nytta som det svenska företaget hade från "stödsystemet" var främst att man hade fått insikter och råd från en kontakt hos en branschkollega. Det underlättades av att branschkollegan var etablerat i en Science Park som ligger i närheten av det svenska företaget. Företaget sökte senare kontakt med bland annat koreanska Samsung och fick möjlighet att delta vid ett av företagets ledningsgruppsmöten. De prototyper som företaget visade gjorde att man kunde starta ett projekt tillsammans med Samsung. Samarbetet var väldigt öppet och det svenska företaget satsade ett antal månår på att få möjlighet att fungera som partner och underleverantör. Vilket naturligtvis var en stor möjlighet för företaget, och samtidigt en rejäl risk. Man lyckades så småningom få igenom att avtalat affärsupplägg. Upplägget med licensiering av teknik och så småningom kontakter (och anställning av personal) i Korea underlättades av kontakter hos branschkollegan. Företaget har avstått från att försöka patentera, en av anledningarna säger man är att det är att det är korta livscykler för användargränssnitt i mobiltelefoner.

"Om vi inte hade varit öppna i samarbetet med Samsung så hade inte fått dem som kund." – en av grundarna till ett IT företag specialiserat på användarinteraktion.

Analys baserad på intervjuer inom öppna innovationsprocesser:

Det som är gemensamt för de intervjuade företagen är att de i stor utsträckning använder sig av öppenhet i sin relation gentemot sina kunder och inte minst samarbetspartners. Öppen innovation är inte direkt knutet till en särskild bransch eller företagets mognadsgrad. Man kan kategorisera intervjuade företag i 4 kategorier. Kategorierna är inte nödvändigtvis typiska för öppen innovation, men återspeglar att företag av rätt skilda karaktärer själva anser att de är involverade i Öppna Innovationsprocesser.

1. Företag som i huvudsak levererar tjänster där koppling finns till design av användargränssnitt. En kombination av medvetet varumärkesbyggande och kundnära utveckling av tjänster. Företag upplever att de har rätt stora utmaningar i att hitta, och förstå, vilken kompetens inom juridik / immateriellrätt som behövs i tillväxtfas. Vilket för två av företagen inträffade när de nådde upp till 50 – 100 miljoner kronor i omsättning. Dessa två företag är ändå i världsklass inom sina respektive nischer.
2. Open Source – öppen plattform – där företag inom mobila IT-tjänster drar nytta av öppen källkod i stor utsträckning. Nära samarbeten med relativt många slutanvändare är viktigt. Android är en viktig komponent för de företagen.
3. Företag med omfattande verksamhet med inriktning på registrerade immateriella rättigheter. Både när det gäller "import" av rättigheter till det svenska företaget och "export" från det svenska företaget avseende royalties baserat på licensiering. Ett av företagen hanterar över 500 patent inom en särskild nisch av bioteknik. Företaget driver medvetet öppna innovationsprocesser där forskargrupper som medfinansieras av företaget träffas och påverkar varandra vilket i sig leder till ökat värde.
4. Helt öppen innovation. Ett intressant exempel är ett kontorscafé som drivs av en arkitektbyrå. Arkitektbyrån driver bland annat stadsutvecklingsprojekt. För att få idéer och förstå vad som är på gång bland småföretag och medborgare så driver de ett kontorscafé där

småföretagare jobbar. Där plockar de upp tankar och utökar sitt nätverk. Det ingår i strategin att avstå från att försöka skydda kunskap som uppstår i nätverkandet.

Ett företag som är i världsklass inom området digitala produktioner för stora företag med global närvaro uttryckte att de har svårigheter med att hitta kompetens med inriktning på hantering av avtal där bland annat ansvar och rätt till resultat hanteras. Det försöker de svenska internationella företagen i branschen hantera genom att i ett mindre forum öppet diskutera problem, trots att man ofta är konkurrenter.

”Vi är i en kreativ bransch men frågan är om vi är så kreativa när det gäller att skapa affärer.” – en av grundarna till ett svenskt företag som är specialiserat på digitala produktioner för internationella kampanjer på internet.

Flera intervjuade företag nämner Almi. Almi har en viktig roll som möjlig finansiär för bra företag som inte nödvändigtvis siktar på att vara i världsklass. Utan helt enkelt bra entreprenörsdrivna och innovativa företag.

Innovationsbron är känd bland de företag som driver högteknologisk verksamhet. Inkubatorer och regionala satsningar som Science Parks lyfts fram som oerhört viktiga av de företag som deltagit i någon form. Främst för de företag som är högteknologiska tjänsteföretag med kreativ inriktning.

PRV känner alla företag till, men frågan är om man ser möjlighet till att få information och att ställa generella frågor. En fråga är om man hittar rätt bland offentliga aktörer.

Företagen förstår att om man ska patentera så är det en patentbyrå som man vänder sig till.

Många av företagen förstår att de borde ta hjälp av externa resurser. Men brist på tid, pengar och egen kompetens att efterfråga stöd för strategisk utveckling av immateriella tillgångar (know-how) gör det svårt. Man har det också att bedöma risken med att utesluta skydd av sina rättigheter.

IT relaterade tjänsteföretagen (med design och visualisering i centrum), har eller har haft, riktigt stora utmaningar kommersialisering av sin know-how. Det har inträffat i lägen som har haft ”växa eller försvinna” över sig. En stor del av utmaningarna består i att företagen inte lyckades hitta relevant affärsjuridisk kompetens. Företagen lyckades hantera sina utmaningar och är i världsklass inom sina respektive nischer. Den nuvarande affärsstrategiska nivån i dessa två företag bedöms som hög. Att tjänsteföretag som är beroende av att licensiera kunskap och resultat över landsgränser har en särskild utmaning styrks också av den brittiska regeringens svar (24) på de rekommendationer som 2011 presenteras i rapporten Digital Opportunities (25). Den brittiska regeringen välkomnar bland annat en möjlighet för brittiska organisationer som arbetar med licensiering att förbättra hantering av copyright licensiering. ”Ett effektivt och flexibelt gränsöverskridande nätverk för licensiering är nödvändigt för att skapa en enda marknad inom EU för innehåll som mindre företag kan delta i på ett framgångsrikt sätt.”

Förslag från företag (scenario IV)

Få förslag från företagen som rör ”stödsystem” för immateriella tillgångar. Däremot kommer andra synpunkter fram som exempelvis att fler företag som startats av kvinnor borde få ägarkapital av statliga Almi Invest.

Ett konkret förslag kom från en VD som tyckte att man skulle se över möjligheten till en "säkerhet" liknande den som Exportkreditnämnden (EKN) har möjlighet att ge till exporterande företag. Då en säkerhet eller försäkringsliknande upplägg med inriktning på intrång/konflikt relaterade kostnader.

En av grundarna till ett framgångsrika IT företaget med inriktning på design tyckte att offentliga medel skulle gå till inkubatorer som satsar på att utveckla företag och kompetensen i företagen i tillväxtbranscher. För det företaget har utvecklingen av kompetens, och en aktiv HR-policy, varit en viktig väg till framgång. Den medgrundare som vi träffade uttryckte att han själv som VD tidigt var inställd på att ersätta sig själv med person som skulle rekryteras externt. Kunskap från andra företag som kommit längre är viktigt – det hjälpte företaget att ha kontakter med en branschkollega när förhandlingar med SonyEricson fördjupades. Inkubatorer och Science Parks kan "koppla" samman mer erfarna företagare med nya företagare. I tillväxtbranscher är det viktigt att de mer erfarna har aktuella praktisk kunskap, d.v.s. är aktiva. Inkubatorn Minc-i Malmö lyftes fram av grundare som en sådan miljö. Öppenhet från svenska större företag är viktigt och den intervjuade uttryckte sin tacksamhet till projektledarna på SonyEricson som de förhandlat med. Ett förslag är att sprida goda exempel där stora företag agerat för att utveckla en långsiktig affärsrelation med mindre innovativa företag, där de mindre företagen fått möjlighet att stärka sin innovativa verksamhet, inte begränsa den. Att bra exempel på samarbeten mellan små och stora företag är viktigt stärks också efter intervjuer med representanter från inkubatorer, bland annat Teknopol.

10 Litteraturförteckning

1. **Institutet för Tillväxtpolitiska Studier (ITPS).** *Kartläggning av aktörer i det svenska innovationssystemet.* Borås : ITPS, 2004. ISSN 1652-0483.
<http://www.tillvaxtanalys.se/tua/export/sv/filer/publikationer-arkiv/itps/rapporter/2004/kartlaggning-av-aktorer-i-det-svenska-innovationssystemet-04.pdf>
2. **Svenskt Näringsliv.** *Verktygslådan för innovation.* Stockholm : Svenskt Näringsliv, 2010.
http://www.svensktnaringsliv.se/material/rapporter/verktygsladan-for-innovation-om-immaterialratt-och-andra-affarsmo_108008.html
3. **Innovation Union.** *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions - Europe 2020 Flagship Initiative, Innovation union.* Brüssel : European Commission, 2010.
[http://www.lex.unict.it/eurolabor/en/documentation/com/2010/com\(2010\)-546en.pdf](http://www.lex.unict.it/eurolabor/en/documentation/com/2010/com(2010)-546en.pdf)
4. **Chesbrough, Henry.** *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology.* Boston : Harvard Business School Press, 2003. ISBN 1-57851-837-7.
5. **Tillväxtnalys.** *Forskning och utveckling i internationella företag 2009.* Östersund : Dan Hjalmarsson, 2011. Dnr 2011/177.
http://www.tillvaxtanalys.se/tua/export/sv/filer/statistik/internationella/Statistik_2011_03_rev.pdf
6. **Meddelande från kommissionen till Europaparlamentet, Rådet och Europeiska ekonomiska och sociala kommittén.** *En europeisk strategi för industriell äganderätt.* Bryssel : Europeiska Gemenskapernas Kommission, 2008.
http://ec.europa.eu/competition/sectors/pharmaceuticals/inquiry/communication_sv.pdf
7. **Entreprenörskapsforum.** *Behov och betydelse av rådgivning till nya och unga företag. Forskningssammanfattning.* u.o. : Entreprenörskapsforum (fd Forum för småföretagsforskning), 2009. http://entreprenorskapsforum.se/wp-content/uploads/2009/09/Pdf_fr_Radgivningsstudie_pop.pdf
8. **Svenskt Näringsliv.** *Innovationsskydd för mindre företag - fungerar det?* Stockholm : Svenskt Näringsliv, 2005.
http://www.svensktnaringsliv.se/multimedia/archive/00000/Innovationsskydd_f_r_m_469a.pdf
9. **OECD.** *Intellectual assets and value creation.* u.o. : OECD, 2008. Synthesis report.
<http://www.oecd.org/dataoecd/36/35/40637101.pdf>
10. **Radauer, Alfred, Streicher, Jorgen och Ohler, Fritz.** *Benchmarking National and Regional Support Services for SMEs in the Field of Intellectual and Industrial Property.* Austrian Institute for SME Research. Luxembourg : PRO INNO Europe Paper No. 4, European Commission, 2007.
<http://www.proinno-europe.eu/admin/uploaded.../Benchmarking-Report-SME.pdf>
11. **Entreprenörskapsforum.** *En innovationsstrategi för Sverige.* Taberg : u.n., 2010.
http://entreprenorskapsforum.se/wp-content/uploads/2010/11/SEF2010_rapport_webb.pdf.91-89301-32-3
12. **Svensson, Roger.** *När är statligt stöd till innovativa företag och entreprenörer effektivt?* Bromma : Svenskt Näringsliv, 2011.
http://www.svensktnaringsliv.se/multimedia/archive/00025/N_r_r_statligt_st_d_25898a.pdf
13. **Målutredningen, Justitiedepartementet.** *Mål och medel – särskilda åtgärder för vissa måltyper i domstol.* Stockholm : Statens offentliga utredningar, 2010. Betänkande.
<http://www.sweden.gov.se/content/1/c6/14/89/14/aa20ff39.pdf.978-91-38-23412-9>

14. **Bernitz, Ulf.** *Angående införande av en särskild, sammanhållen domstolsordning för mål angående immaterialrätt och marknadsrätt.* u.o. : Svenskt Näringsliv, Januari 2011. Promemoria. http://www.svensktnaringsliv.se/multimedia/archive/00025/Remissvar_2010-181-B_25836a.pdf
15. **Regeringen.** *Betänkande av Utredningen om alternativa former för tvistlösning vid tingsrätt.* Stockholm : Statens Offentliga Utredningar, 2007. SOU 2007:26. <http://www.regeringen.se/content/1/c6/08/06/69/8c6365ca.pdf>
16. **Woolf, Lord.** *Access to Justice Part II: Final Report.* u.o. : Lord Chancellor's Department, 2006. <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.dca.gov.uk/civil/final/contents.htm>
17. **IPR Enforcement Expert Group.** *Making IPR Work for SMEs.* Bryssel: European Commission, 2009. http://ec.europa.eu/enterprise/http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/getdocument.cfm?doc_id=4053
18. **European Commission.** *Patent Litigation Insurance - A Study for the European Commission on the feasibility of possible insurance schemes against patent litigation risks.* London : CJA Consultants Ltd, 2006. http://ec.europa.eu/internal_market/indprop/docs/patent/studies/pli_report_en.pdf
19. **Kingston, William.** *Enforcing small firms' patent rights.* School of Business Studies, Trinity College. Brussels-Luxembourg : European Commission, 2000. ftp://ftp.cordis.europa.eu/pub/innovation-policy/studies/studies_enforcing_firms_patent_rights.pdf
20. **PRO INNO Europe - IPR Expert Group.** *A memorandum on removing barriers for a better use of IPR by SMEs - A Report for the Directorate-General for Enterprise and Industry by an IPR Expert Group.* u.o. : PRO INNO Europe, 2007. <http://archive.europe-innova.eu/index.jsp?type=page&cid=8376&lg=en>
21. **European Commission.** *Förslag till EUROPAPARLAMENTETS OCH RÅDETS FÖRORDNING.* 2011. Working paper. <http://www.ipex.eu/IPEXL-WEB/dossier/document/SEC20110483FIN.do#dossier-COD20110093>. COD 2011/0093
22. **European Union.** *Draft agreement on a Unified Patent Court and draft Statute - Presidency text.* Brussels : Council of the European Union, 2011. <http://www.eplawpatentblog.com/eplaw/2011/07/eu-draft-agreement-on-a-unified-patent-court-and-draft-statute-presidency-text.html>. PI 68 Cour 32
23. **European Observatory on Counterfeiting and Piracy.** *Damages in Intellectual Property Rights.* 2009. http://ec.europa.eu/internal_market/iprenforcement/docs/damages_en.pdf
24. **HM Government, UK.** *The Government Response to the Hargreaves Review of Intellectual Property and Growth.* Newport : The Intellectual Property Office, UK, 2011. <http://www.bis.gov.uk/assets/biscore/innovation/docs/g/11-1199-government-response-to-hargreaves-review>
25. **Hargreaves, Ian.** *Digital opportunity -A review of intellectual property and growth.* 2011. <http://www.ipo.gov.uk/ipreview.htm>
26. **Radauer, Alfred och Streicher, Jurgen.** *Support Service in the Field of Intellectual Property Rights (IPR) for SMEs in Switzerland - A Review.* Austrian Institute for SME Research. Bern : Swiss Federal Institute of Intellectual Property, 2008. https://kmu.ige.ch/fileadmin/user_upload/Institut/kmu-ip/Support-Services_2008.pdf
27. **European Commission, Internal Market and Services.** *Revamping Intellectual Property Rights In the European Union.* Brussels : The Office for infrastructure and logistics in Brussels (OIB), 2011. http://ec.europa.eu/internal_market/copyright/docs/ipr_strategy/booklet_en.pdf
28. **European Digital Rights.** *Shadow IPR Strategy Report.* Bryssel : www.edri.org, 2011. http://www.edri.org/files/IPR_shadowreport_110523.pdf

29. **Finlands regering.** *Statsrådets principbeslut om en strategi för immateriella rättigheter.* Helsingfors : Finlands regering, 2009. <http://www.tem.fi/files/22787/principbeslut.pdf>
30. **Arbets- och näringsministeriet, Finland.** *IPR to efficient use!* Helsingfors : Arbets- och näringsministeriet, Finland, 2010. http://www.tem.fi/files/26944/TEM_27_2010_netsti.pdf. 978-952-227-382-6
31. **Närings- och Handelsdepartementet i Norge.** *St.meld. nr. 7 - Et nyskapende og bærekraftig Norge.* 2008-2009. <http://www.regjeringen.no/pages/2133768/PDFS/STM200820090007000DDDPDFS.pdf>
32. **Iversen, Eric.** *Norwegian small and medium-sized enterprises and the intellectual property rights system - Exploration and analysis.* Oslo : STEP Center for Innovation Policy. <http://eprints.utas.edu.au/1358/1/Iversen2003WipoStudy.pdf>
33. **Tillväxtanalys.** *Försvagat immaterialrättsskydd i de globala värdekedjorna -En global utblick från USA, Japan, Kina och Indien.* Östersund : Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser, 2011. Working paper/pm. Dnr 2011/09. http://www.tillvaxtanalys.se/tua/export/sv/filer/publikationer/working-paper-pm/WP_2011_26.pdf

Övriga rapporter som ingått i underlaget

- ALMI Innovation. (2006). Bilaga till Idébeskrivning. ALMI Företagspartner.
- ALMI Innovation. (2007). Inledande sökning. ALMI Företagspartner.
- ALMI Innovation. (2008). Lagen om rätten till arbetstagares uppfinning. ALMI Företagspartner.
- BEUC. (2011). BEUC IPR Strategy: How to make IPRs to work both for creators and consumers. Brüssel: BEUC The European Consumers' Organisation.
- CONNECT. (2003). Immaterialrättsligt skydd för tillväxtföretag -Några råd på vägen. Stockholm: Kungl. Ingenjörsvetenskapsakademien och CONNECT Sverige.
- Davidsson, J. (2006). Intellectual Property Rights for Small Enterprises in Europe: Do they exist in the Enforcement Directive soon to be implemented in Europe? Juridiska avdelningen, Stockholms Universitet.
- Edquist, H. (2011). Intangible Investment and the Swedish Manufacturing and Service Sector Paradox. Stockholm: Institutet för Näringslivsforskning, IFN.
- European Commission . (2011). Green Paper - From Challenges to Opportunities: Towards a Common Strategic Framework for EU Research and Innovation funding. Brüssel: European Commission.
- European Commission. (2011). A Single Market for Intellectual Property Rights. Boosting creativity and innovation to provide economic growth, high quality jobs and first class products and services in Europe. Brussels: European Commission.
- Granstrand, O. (2006). Patent och innovationer för välfärd och tillväxt - Sammanfattning och rekommendationer av en statlig utredning. IMIT.
- Innovation Union. (2010). Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions - Europe 2020 Flagship Initiative, Innovation union. Brüssel: European Commission.
- Innovationsbron AB. (2008). ALICE - Att LICEnsiera.
- IVA och VINNOVA. (2008). Forskning och innovation i Sverige -En internationell jämförelse. Stockholm: Kungl. Ingenjörsvetenskapsakademien (IVA).

- Kempinsky, P., Burman, M., Almerud, M., & Johannesson, C. (2009). Statligt finansierad företagsrådgivning -För fler och växande företag. Stockholm: FBA.
- Kommerskollegium. (2010). Made in Sweden? Ett nytt perspektiv på relationen mellan Sveriges export och import. Stockholm: Kommerskollegium.
- Lundström, A., & Kremel, A. (2009). Behov och betydelse av rådgivning till nya och unga företag. Entreprenörskapsforum (fd Forum för småföretagsforskning).
- Netopia och Svenska Förläggareföreningen, SvF. (Maj 2011). Svenska innehållstjänster i den digitala ekonomin; Fokus: den digitala boken. Stockholm: Netopia och Svenska Förläggareföreningen, SvF.
- Nilsen, R. (2010). Innovatörsguiden Del 1 - Förstudier och immaterialrätt. ALMI Företagspartner.
- Näringsdepartementet. (2010). En strategi för ökad tjänsteinnovation. Stockholm: Regeringskansliet.
- Näringsdepartementet, Utbildningsdepartementet. (2004). Innovativa Sverige -En strategi för tillväxt genom förnyelse. Stockholm: Regeringskansliet.
- PL Consulting för Swedish ICT. (2010 (ej publicerad)). Affärsplan Statens Patentpartner Sweden AB.
- Tillväxtanalys. (2009). Att utvärdera företagsrådgivning. Östersund: Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser.
- Tillväxtanalys. (2011). Svenska uppfinnare – nytt datamaterial och ny inblick i innovationsprocessen. Östersund: Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser.
- Wainikka, C. (2010). Nordic version of the OECD report SME Innovation and management of intellectual assets in selected creative and manufacturing industries. Christina Wainikka.
- VINNOVA. (2010). Rapport VINN IP Pilot. Ej utgiven.