

Debattredaktör  
Margareta Gandy

tel 08/736 56 87 fax 08/736 58 15

DEBATT

# Några råd till min käre uppfinnarbroder

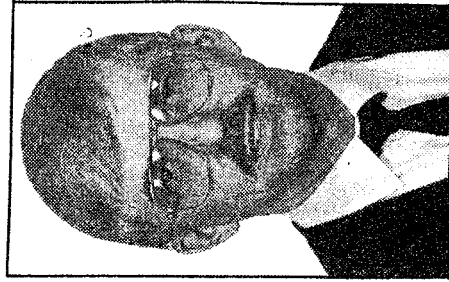
För att exploatera dina uppfinningar får du ofta riskera familjen, hälsan och ekonomin. Men försök åtminstone undvika de värsta fallgroparna! Vi som gått före dig kan vittna om att de är många.

**S**om färsk ingenjör insåg jag att världens resurser är ändliga och att de saker människan kan behöva, alltför måste utvecklas och framför allt för enkläs. Denna "moral" och strävan skapar välstånd för det land, som har den rätta jordmänen...  
I affärslivet råder dock tyvärr djungelns lag. Här finns många hajar och huliganer i vit skjorta och kostym, lika utbildade som o bildade.

**JAG HAR SOM FRI** uppfinnare och entreprenör nödgats klara av flera "rånförsök". Det går, om man är envis och ärlig, d v s undviker "bakgårdarna". Har jag trott.  
Här följer några av de "knep" jag som innovatör varit utsatt för. Mina efterföljande råd kan måhända vara någons till hjälp och varnagel.

**1. TROTS VALTÄCKANDE** avtal ser Hajen till att Uppfinnaren och/eller projektet blir beroende av honom. Därefter börjar H knäpra på din bit och plötsligt avkrävs du att signera ett för dig sämre avtal.  
Gör du så blir du en marionett. Sök alternativa inkomster och utvägar samt hoppa av "samarbetet". Är du mycket solvent är "knaper-risken" mindre.

**2. NAGON SER DIN** produkt och plaggerar den i lönnedom. När intrånget mot din upphovsrätt uppdragas har Hajen bara varit i god tro...



## Tidigare inlägg:

Johan Ullman, uppfinnare och företagsläkare 18/8.

Se till att din produkt är märkt med uppgift om patent/mönsterskydd samt ursprung. Teckna företags- och patentinträngsförsäkring. (Staten garanterar alls inte de patent du för dyra pengar erhållit)

**3. DU BLIR GENERÖST** bemött och utlovas snabb lansering och kraftfull insats. Du erbjuds ett fett kontrakt men... med ett lömskt förbehåll, som inte ens din advokat upptäcker. Min uppfinning hamnade i "frys" till förmån för Hs utländske leverantör.

Skriv avtalsförslaget själv med erfaret biträde. Lita inte på fagra löften - där ligger ofta en hund begraven...

**4. DU ERBJUDS** svarta pengar, konto i Schweiz e t c. Akta dig för påtryckning och utpressning! Två Haj-regler lyder: "Går det så går det" och "Skäms aldrig".

**5. EN FINANSIÄR** dyker upp och erbjuder ett generöst kompanjonsavtal m m. Denne visar sig vara mera sleeping än partner. Avsikten är att firman ska gå så dåligt att en större nyemission krävs. Du har inte råd - det vet han - och kan sedan ensam styra och ställa.

Acceptera att din uppfinning ligger i träda och skaffa andra inkomster en tid. Låt ej firman ha samma namn som produkten! Sök patenten i eget namn och förvalta placera i eget licensgivande bolag.

**6. DU ERBJUDS** styrelsepost hos licenstagaren och blir därmed gisslan.

Insyn, får du trygghet som styrelseuppseant!

**7. LICENSTAGAREN** betalar inte royalty och hänvisar till banken. Går sedan i konkurs.

Se till att ha kortast möjliga redovisnings- och krediträtter samt ägarskaps- och konkursförbehåll i licensavtalet. Då kan du snabbt söka upp annan part.

**8. HAJEN KONTAKTAR** din bank för att söka driva igenom sitt bud. Här du svaga säkerheter kan banken bli Hs bundsförvant!

Odlinga flera bankkontakter och försök övertyga banken att bättre bud är möjliga.

**9. DU LÄMMAR** ensamrätt till Hajföretaget efter skriftlig garanti om stora inköp. När du anskaffat fler verktyg och större lager stoppar H alla inköp. Syftet är att svälta ut dig och lägga bud på patent och utrustning hos "din" blivande konkursförvaltare!

Undvik lämna ensamrätter om du inte har stor export till flera avnåmare! Undvik dyrbara skadeståndsprocesser då man inte kan utgå från att nutida domstolar dömer efter avtalets syfte och anda.

**10. DU FÅR INTE** in din produkt hos återförsäljare och grossister. Det är inte alls ovanligt att större leverantörer premierar återförsäljare med bonuspremier, resor m m, vilka man hotar dra in om handlaren tar in den nya "hotfulla" produkten.

Direktbearbeta de större slutförbrukarna och informera lackfolket genom mässbearbetning och utskick.

Ha tålmod i väntan på hygliga inkomster, men absolut inte gentemot licenstagare och partner. Där måste du reagera snabbt och resolut vid första avvikelser från utfästelse.

BERTIL BURSTRÖM