



Octrooi op het juiste moment.

Er zijn klanten die bij een nieuw idee direct denken aan het op de markt brengen, anderen richten zich op het maken van een prototype en weer anderen willen het direct beschermen. Wat is nu het juiste tijdstip waarvoor?



Eerst even een korte uitleg. Een octrooi is een exclusief recht tot het industrieel maken of verkopen van een product of het anderszins exploiteren van een uitvinding. Om een octrooi te verkrijgen moet men voldoen aan de 3 eisen: nieuw, inventief en technisch maakbaar/werkbaar. Voordat men een octrooiaanvraag indient is het verstandig eerst te onderzoeken of men aan deze 3 eisen kan voldoen. Een dergelijk onderzoek heet nieuwheidonderzoek of onderzoek naar de stand der techniek. Dit wordt uitgevoerd op basis van een eerste ontwerp. Dan weten we precies waar we naar zoeken (en wat we liever niet vinden) Of het idee technisch maakbaar/werkbaar is, kan men ook onderzoeken. Hiervoor wordt het eerste ontwerp technisch verder uitgewerkt (engineering). Daarna kan de producerende partij (bijvoorbeeld de protobouwer) er een product van maken. Als dit product er goed uitziet en

functioneert zoals men voor ogen had, kunnen we concluderen dat het idee technisch maakbaar/werkbaar is.

Daarnaast is het natuurlijk van groot belang of er markt is voor de uitvinding. Dit is echter niet noodzakelijk voor het verkrijgen van een octrooi. Maar men wil met de vinding waarschijnlijk geld verdienen. Daarvoor is vraag van een doelgroep van essentieel belang. Voor het op de markt brengen van een product, is een octrooi niet nodig. Ook is het niet zo dat er kopers aan de deur zullen komen om je octrooi te kopen. Daarvoor zijn er te veel octrooien. Na onderzoek, weten we nu dat het idee nieuw is en dat we niet andermans rechten schenden, er een eventuele markt voor het idee is, en dat het product werkt zoals we willen. Nu kan er een octrooi op worden aangevraagd.

Op het moment dat het octrooi is aangevraagd gaat het zogenaamde prioriteitsjaar lopen. In dit jaar geniet men voorrangrecht van octrooiverlening in Nederland en andere Europese (verdrags)landen. Als u een octrooi aanvraagt in Nederland, heeft u nog één jaar de tijd om dezelfde aanvraag in andere landen in te dienen. In dit prioriteitsjaar kan men op zoek gaan naar een afnemer en/of licentienemer, zodat tegenover de hoge kosten van een octrooi, een potentiële omzet staat. Daarvoor is een jaar niet lang. Vaak gaat er veel tijd overheen voordat men juiste beslissingbevoegde persoon heeft overtuigd van de voordelen van de nieuwe vinding. Daarbij speelt ook nog een natuurlijk affectie tegen alles wat nieuw is en het ~~not~~ here invented syndrom+ Dat laatste betekent zo iets als dat specialistische vaak vinden dat zij degene zijn die er het meest verstand van hebben en dat andermans idee per definitie dus weinig kans zullen maken bij hen. Vaak hebben zij er ook het meest verstand van, maar een frisse kijk op een product van buitenaf, kan zeer verrassend uitpakken! Indien men in dit prioriteitsjaar ook nog zaken als techniek en marktanalyse zou moeten uitvoeren, zal men in tijdnood komen en zal het prioriteitsjaar om zijn, voordat men een potentiële afnemer heeft gevonden.



Naast het octrooi zijn er nog andere beschermingsmiddelen. Echter, daarop gaan we in dit artikel niet verder in.

Conclusie: Techniek, octrooi en markt zijn allen belangrijk voor het op de markt brengen van een vinding. Vraag een octrooi pas aan als je weet dat het product technisch maakbaar en werkbaar is en als je hebt onderzocht dat er een markt voor is.

Een octrooi is geen doel, maar een middel!