

I ett längre perspektiv tror vi att en nationell teknikförmedlande UTM-institution, samägd av Sveriges näringsliv; industrin och handeln, innovationsinstitutionerna, Svenska Uppfinnareföreningen samt staten borgar för en betydligt livskraftigare, kontinuerlig ström av svenska innovationer in på världsmarknaden.

UTM-modellen provades första gången med mycket positivt utfall hösten 2012, då ett 10-tal medlemmar i STIK - Stockholms Innovatörskrets, genererade samarbeten enligt ovan, med Stockholm Cleantechs c:a 40 företagsmedlemmar.

### Örjan Strandberg

UTMs upphovsman, Ordförande i STIK

För pilotprojektet där UTM skall provas i samarbete med samarbetande företag har vi skapat en databas där f.n.drygt 60% av STIKs medlemmar har registrerat sig utifrån 48 olika verksamhetsområden.

Om du vill medverka i UTM-modellen, gå in på <http://stik.se/stikscan.html> och kryssa för de områden du är verksam inom som uppfinnare/problemlösare.

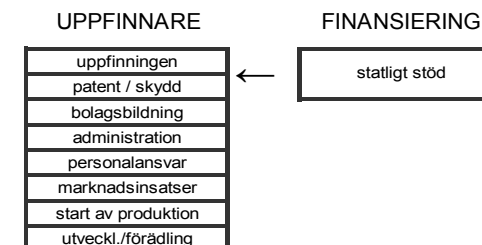


## UTM - En modell för direktlicensiering av uppfinningar

Direktförmedling av föreningsmedlemmars uppfinningar och uppfinneri.

Stik har utvecklat en modell för att snabbare få uppfinningen till marknaden, som kommersiell produkt eller tjänst. Modellen är ett gränssnitt mellan uppfinnare och tillverkande/säljande företag. I modellen betraktas Stiks medlemmar som en extern FoU-resurs som företag i alla tänkbara branscher kan anlita för produktutveckling.

Modellen ter sig som ett klart och konkret alternativ till den gängse gången; att söka blygsamma medel hos Almi, betala dyrt för en prototyp, skaffa företag med allt ansvar det innebär etc.



Statens traditionella stöd för uppfinnare bygger – enkelt uttryckt – på två moment; Coachning/rådgivning samt ett, för tidiga skeden, alltför litet ekonomiskt stöd för att komma särskilt närmare kommersiell produkt. Statens stödpolitik bygger på att externt riskkapital tar vid efter statens initiala stöd. Där fallerar nio av tio projekt eftersom ju riskfinansiering har blivit en bristvara sedan 90-talet.

Istället för att förutsätta externt riskkapital är den centrala idén i UTM att Sveriges företag ju redan har de resurser som staten kräver att uppfinnaren måste ta på sig för att alls kvalificera för blygsamma stödpengar. Dessutom har företagen marknadskanaler, kundunderlag, administrativa rutiner, verktyg och maskiner, personal. Och inte minst en naturlig konkurrensbaserad anledning att fortlöpande produktutveckla.



## Två olika affärsmodeller

### 1) Företagares förvärv av befintlig uppfinning

Ett företag som exklusivt önskar exploatera en teknisk lösning/innovation/uppfinning tecknar sig för detta, genom ett exklusivt exploateringsavtal med uppfinnaren. Upplåtelsen i sig kostar inte företaget en enda krona.

Företagets prestation i upplåtelsen är att självt ansvara för ev verktygsframtagning, eventuella vidareutvecklingskostnader, marknadsarbete mm. Med andra ord, det företaget normalt ändå gör för att uppdatera sitt produktsortiment.

Uppfinnarens ersättning består endast i dennes avtalade royalty, vilken aktiveras först när produkten som inkluderar uppfinnarens lösning omsätts kommersiellt på marknaden.

### 2) Hjälp av uppfinnare med produktutveckling/FoU på plats

STIKs servicebolag Inventorum AB fungerar här som ett bemanningsföretag. Men där Proffice, Manpower och Poolia tillställer företagen administrativ korttidspersonal, tillhandahåller Inventorum specialiserade uppfinnare för produktutveckling, teknisk optimering, effektivisering av industriprocess, energiinbesparingar och andra varianter av teknik- eller tjänste-problemlösningar inom t.ex. en begränsad projektram.

Detta arbete sker på konsultbasis, där den anlitate uppfinnaren uppbär en tim- eller dagersättning. I de fall unika uppfinningar tas fram, ska dessa givetvis licensieras mot royalty - utöver arvodet.