



Barker  
Brettell

Intellectual  
Property

# En guide till innovationsskydd

## Om författarna

Vi som har gjort denna guide heter Malin Keijser Bergöö och Mats Olsson. Malin har jobbat med patent i mer än 30 år: på PRV, som anställd på stora och små industri-företag, och som konsult (patentombud), numera på Barker Brettell. Mats har som uppfinnare och entreprenör sysslat med patent och sekretessavtal i nästan 50 år.

Vi har på var sitt håll sett de problem som uppfinnare/entreprenörer möter, och har nu bestämt oss för att dela med oss av våra erfarenheter.

Kontaktuppgifter till oss hittar du på baksidan av denna guide.

**Lycka till med din uppfinning!**



**Malin Keijser  
Bergöö**  
Patentombud  
Barker Brettell  
Sweden AB



**Mats Olsson**  
Inventor/Founder  
Infrasonik AB



# En guide för dig som jobbar med innovation

**När du har gjort en uppfinning** och vill få ut den på marknaden finns det många fallgropar. I allmänhet måste du samarbeta med andra för att komma vidare med uppfinningen, och då är det viktigt att säkerställa att du behåller kontrollen över din uppfinning.

Det vanligaste sättet att skapa kontroll är genom patent, men det kan bli mycket dyrt. **Syftet med denna guide är att visa att man inte alltid måste lägga mycket pengar redan från början på att söka patent för att ha kontroll över uppfinningen.**

När du har läst den här guiden kommer du ha lärt dig mer om vad det innebär att etablera kontroll över en uppfinning, hur patent fungerar och hur man skriver sekretessavtal. Därutöver kommer vi att ge några tips på hur man undviker enkla misstag.

Om man har resurserna är det bättre att ta hjälp med såväl patentansökan som sekretessavtal, och det blir i längden oftast också billigare, men det är bättre att försöka själv om alternativet är att inte göra något alls!

## Innehållsförteckning

Ta kontroll över din uppfinning!

Uppfinningsbeskrivningen

Sekretessavtal

Patent

- Vad bör du ta hjälp med för din patentansökan?
- Tänk efter innan du gör en PCT-ansökan!
- Tänk efter innan publicering!
- Nationell fullföljd?

En berättelse från verkligheten

## Bilaga

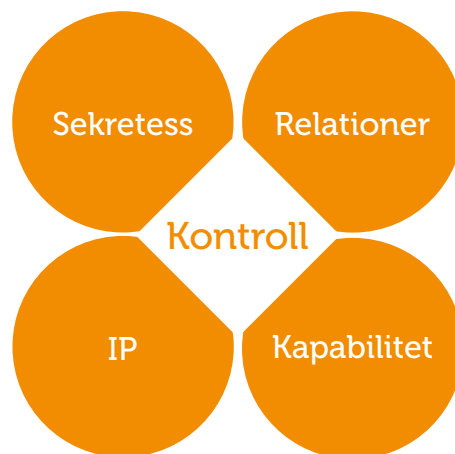
Praktiskt: Skriv en uppfinningsbeskrivning

Praktiskt: Skriv ett sekretessavtal

# Ta kontroll över din uppfinning!

Enkelt uttryckt finns det fyra olika sätt att skapa kontroll över en uppfinning: sekretessbaserad kontroll (t.ex. företagshemligheter), relationsbaserad kontroll (t.ex. avtal), IP-baserad kontroll (t.ex. patent, eller copyright för programkod), och kapabilitetsbaserad kontroll (t.ex. genom att säkerställa att ingen annan har den kunskap/teknik som krävs för att använda uppfinningen).

**Du kan använda dig av alla dessa fyra för att skapa kontroll över din uppfinning – du måste alltså inte alltid söka patent direkt.**



## Att tuga är guld...

Den mest riskfyllda fasen är precis i början, innan du har etablerat något samarbete. Du måste ofta prata med flera olika intressenter, så det är viktigt att vara försiktig och inte avslöja mer än vad som är absolut nödvändigt för att komma vidare. Fokusera mer på det problem du löser och de effekter din uppfinning ger än på hur uppfinningen fungerar. Hänvisa till problemen med existerande lösningar.

**En inlämnad patentansökan kan ge en viss trygghet** i detta skede, men det är samtidigt svårt att motivera en hög kostnad för att patentera något som man ännu inte vet har något affärsmässigt värde.

I vissa lägen kan det dock från ett affärsperspektiv vara väldigt värdefullt att ha en inlämnad patentansökan. Eftersom ett patent signalerar till investerare att uppfinningen i fråga är värd att skydda kan ett patent öka ett ungt företags värde väsentligt. Det kan göra det enklare att skaffa finansiering i ett tidigt stadium.

**Du bör redan innan du tar kontakt med eventuella samarbetspartners noga överväga hur du ska skaffa dig (och behålla) kontroll över din uppfinning.**



# Uppfinnings- beskrivningen

Oavsett hur du väljer att skapa kontroll är det bra om du börjar med att tydligt *definiera* din uppfinning, helst genom att göra en detaljerad **upppfinningsbeskrivning**. Om du gör detta på rätt sätt kan upppfinningsbeskrivningen sedan användas antingen för att söka patent, eller för att skapa kontroll över uppfinningen på andra sätt.

Det är oftast en fördel att redan från början skriva upppfinningsbeskrivningen på engelska, eftersom den kan behöva användas i internationella sammanhang. Om upppfinningsbeskrivningen ska användas i en patentansökan är det direkt olämpligt att skriva den på svenska, eftersom översättningar som görs senare i processen alltid är potentiella felkällor. De exempel vi ger i denna guide är därför på engelska.

**I slutet av denna guide finns en konkret beskrivning, med exempel, på hur du skriver en upppfinningsbeskrivning.**

Det är lättare att skriva en upppfinningsbeskrivning om du vet hur den kan användas för att skapa kontroll över din uppfinning. Två verktyg som du kan använda för att säkra kontrollen är **sekretessavtal** och **patentansökan**.



# Sekretessavtal

Innan du har lämnat in en patentansökan är det oerhört viktigt att skydda din innovation. Om du inte är noggrant med att hålla uppfinningen hemlig kan det få till följd att den anses nyhetsförstörd och att du därmed inte kan få patent. Samtidigt är det i många fall just under den perioden som du är i störst behov av att ta in samarbetspartners och/eller investerare, och det är därmed ofta helt nödvändigt att lämna ut viss information. I dessa situationer bör du alltid se till att ha ett sekretessavtal.

Ett korrekt formulerat sekretessavtal kan säkerställa att du behåller kontrollen över din uppfinning. Det räcker då inte med ett allmänt formulerat Non-Disclosure Agreement (NDA), eftersom det är oerhört svårt att i efterhand bevisa exakt vilken information som har lämnats över till den andra parten. Du kan dock specificera sekretessavtalet till att avse just uppfinningen så som du har beskrivit den i uppfinningsbeskrivningen (som då läggs som en bilaga till avtalet).

Om du vidareutvecklar uppfinningsbeskrivningen under den tid som avtalet löper kan den nya uppfinningsbeskrivningen läggas som bilaga i avtalet.

I stället för att bara avtala om sekretess kan det vara fördelaktigt att skriva avtalet som en option till ett samarbetsavtal kring uppfinningen, med en angiven tidsbegränsning (t.ex. sex månader). Om parterna inte har kommit överens om ett samarbetsavtal inom denna tid bör du kräva att motparten förbinder sig att inte under en tid av minst fem år (gärna mer) ägna sig åt tillverkning eller försäljning av produkter/tjänster som hänför sig till uppfinningen. När parterna har nått en överenskommelse om att arbeta vidare tillsammans bör denna option kompletteras med mer genomarbetade avtal som beskriver vad parterna ska ha för samarbete och detaljerna kring detta.

**”Ett korrekt formulerat sekretessavtal kan säkerställa att du behåller kontrollen över din uppfinning.”**





Det är inte alltid möjligt att få en potentiell samarbetspartner att underteckna denna typ av sekretessavtal, men i de situationer det är möjligt är det ett kraftfullt verktyg, som gör det möjligt att vänta med patentering. Om du är orolig för att ditt sekretessavtal inte ger dig tillräcklig säkerhet, kan du lämna in en patentansökan parallellt med att du påbörjar samarbetet inom ramen för sekretessavtalet.

Även om det är viktigt att ha ett korrekt sekretessavtal på plats vid diskussioner innan patentansökan lämnas in, kan det ofta finnas anledning att använda sekretessavtal även efter att en patentansökan lämnats in. Det som framgår av patentansökan blir offentligt för allmänheten att ta del av. I de flesta fall finns dock även värdefull know-how som utgör en viktig del i användningen av uppfinningen, så det är viktigt att se till att ha sekretessavtal på plats innan sådan information delas. Det är därför ofta bra att både söka patent och avtala om sekretess.

Det är säklart bäst om du tar in juridisk hjälp med ditt sekretessavtal. Ett avtal som är genomtänkt och anpassat efter situationen ger en större trygghet än det avtal du kan få ihop på egen hand. Men om alternativet är att inte ha något avtal alls är det bättre att du försöker själv. I slutet av denna guide finns ett konkret exempel som du kan använda som inspiration om du vill försöka utforma ett sekretessavtal på egen hand. I exemplet finns även ett förslag på hur en klausul om option kan formuleras om man väljer att ha en sådan.

## Om du ber motparten att skriva sekretessavtalet bör du kräva att:

- Sekretessavtalet ska utformas som en option till ett samarbetsavtal eller ett licensavtal
- Sekretessavtalet ska avse uppfinningen enligt uppfinningsbeskrivningen
- Sekretessavtalet ska tidsbegränsas (t.ex. sex månader)
- Motparten ska förbinda sig att inte under en tid av minst fem år (gärna mer) använda uppfinningen, om inget samarbetsavtal undertecknats
- Uppfinningsbeskrivningen ska läggas som en bilaga i avtalet
- Eventuella tvister ska avgöras i skiljeförfarande enligt svensk lag (du kan välja domstol i stället för skiljeförfarande)

# Patent

Du kan också lämna in din uppfinningsbeskrivning som en patentansökan. Även om den kanske inte blir juridiskt vattentät så har du ändå ett **patent pending** på din uppfinning, och kan hänvisa till detta när du diskuterar uppfinningen med en potentiell samarbetspartner. Eftersom Patent- och registreringsverket (PRV) registrerar och daterar allt som lämnas in har du också ett bevis för att du faktiskt hade gjort uppfinningen enligt uppfinningsbeskrivningen på inlämningsdagen (den dag du lämnar in din patentansökan).

Du kan på egen hand lämna in din första patentansökan till PRV. Om du inte vill eller kan betala de avgifter som krävs blir din ansökan **avskriven**, men du har fortfarande möjlighet att använda den **prioritet** du får för att lämna in en ny, omarbetad ansökan inom ett år. Du får då samma effekt som du får av en s.k. US provisional-ansökan, fast utan avgift.

Om du betalar ansökningsavgiften till PRV görs en granskning, och du får inom sju månader ett **föreläggande** som innehåller en bedömning av din uppfinnings patenterbarhet. För att en uppfinning ska vara patenterbar måste den vara ny (inte vara offentliggjord någonstans i världen) och ha **uppfinningshöjd** (inte vara en uppenbar vidareutveckling för en fackman inom området). Detta bedöms av PRV.

*Exempel på tidslinje för en patentansökan:*







Om du har skrivit din första patentansökan helt själv är det oftast inte värt besväret att besvara PRV:s föreläggande, men patenterbarhetsbedömningen är ändå viktig som underlag till beslutet om det är värt att gå vidare med din ansökan. Det är därför oftast värt kostnaden att betala ansökningsavgiften (i dagsläget 3000 SEK).

När du lämnar in din första patentansökan till PRV startar ditt prioritetsår. Patent är nationella, och du måste egentligen söka patent direkt i alla länder där du vill ha patent. Det finns dock olika överenskommelser mellan länder som ger dig möjlighet att först vänta 12 månader (prioritetsåret), och sedan välja att lämna in en s.k. PCT-ansökan.

**En PCT-ansökan** är en slags internationell patentansökan som tack vare Patent Cooperation Treaty (PCT) ger dig möjlighet att vänta tills det har gått **30 månader** efter inlämningsdagen för din första patentansökan innan du behöver göra s.k. **nationell fullföljd** av din PCT-ansökan i varje land där du vill ha patent, d.v.s. ansöka om patent i varje enskilt land.

**Om du inte vill söka patent i andra länder** kan du i stället använda ditt prioritetsår till att ta chansen att lämna in en ny, omarbetad patentansökan i Sverige. Du får inte göra några ändringar i en inlämnad patentansökan, så om det finns oklarheter som behöver förtydligas kan detta bara göras i en ny ansökan inom prioritetsåret.

Den ansökan du lämnar in inom prioritetsåret kan skilja sig ganska mycket från din först inlämnade ansökan, så länge du har prioritet för uppfinningen från den första ansökan, d.v.s. den nya ansökan beskriver **samma uppfinning** som den första ansökan. Det är tack vare detta som du kan lämna in den första ansökan själv, om du gör en tillräckligt tydlig uppfinningsbeskrivning. Den första ansökan behöver då inte ha något annat syfte än att skapa rätten till prioritet.

**“Den första ansökan behöver inte ha något annat syfte än att skapa rätten till prioritet.”**

# Vad bör du ta hjälp med?

Den enda rättighet du får genom ett patent är möjligheten att gå till domstol för att stämma konkurrenter för patentintrång. Om du betalar alla årsavgifter har du denna rätt i 20 år efter patentansökans inlämningsdatum, men bara i de länder där du har beviljats patent. Om du inte har tid och resurser att driva en process i domstol kan ett patent vara helt värdelöst.

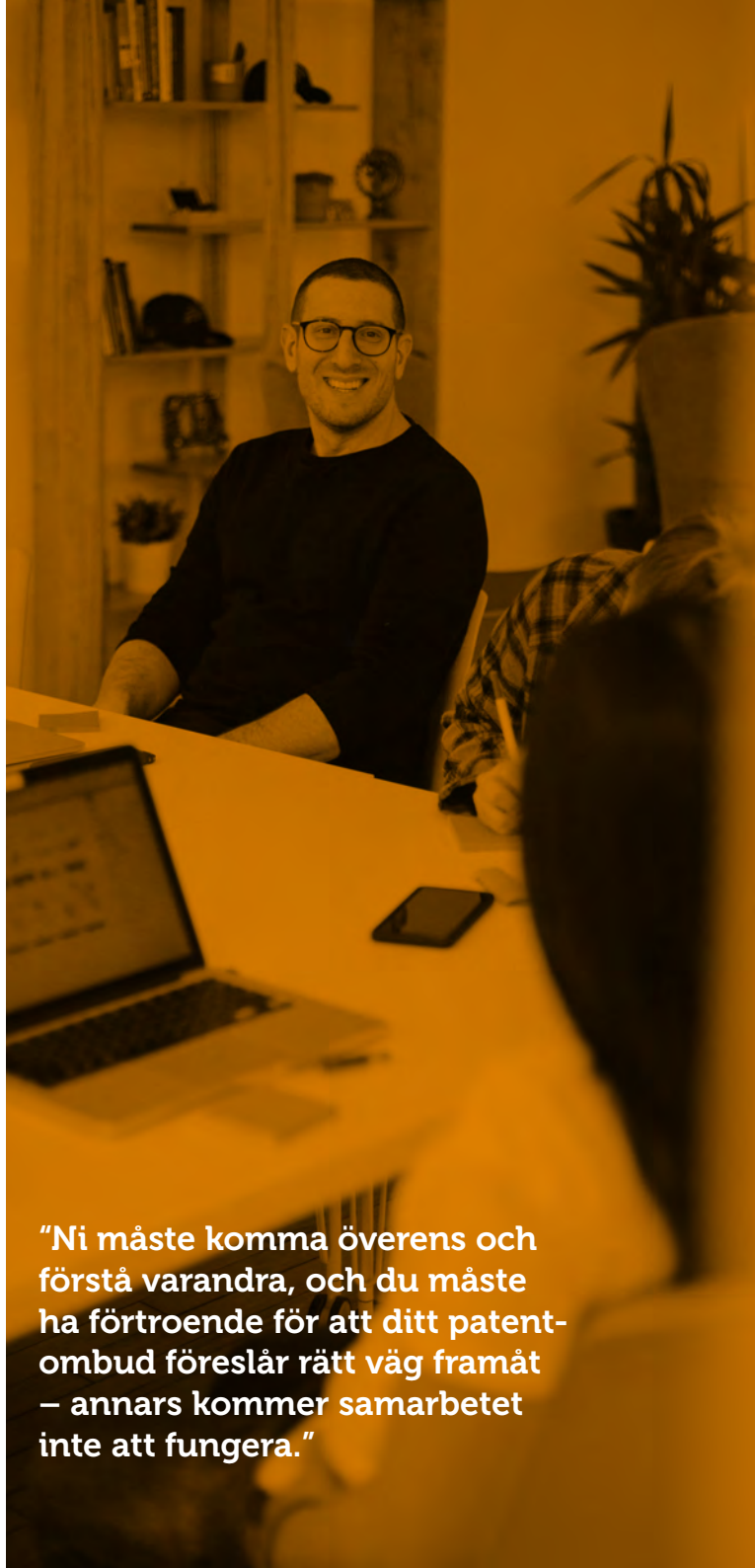
Domstolsprocesser är dessvärre oftast både dyra och långdragna, och det är inte ovanligt att stora företag drar ut på processer tills motparten inte har några pengar kvar. Detta är en av de stora nackdelarna med patent-systemet.

Patent kan dock vara det enda sättet att få finansiering, och att skapa någon form av skydd mot att andra stjälar din uppfinning. För att åstadkomma detta krävs dock att patentansökan är **juridiskt hållbar**. Om du skriver en patentansökan helt själv är det inte sannolikt att du lyckas med det.

**Den ansökan du lämnar in inom prioritetsåret bör du därför ta hjälp med.** Det är viktigt att du gör det, i synnerhet om du har skrivit den första ansökan själv! Du kan, om du vill, spara pengar genom att ändå lämna in ansökan själv – själva ansökningsavgiften för en PCT-ansökan är för närvarande omkring 40.000 SEK.

**Det allra bästa är att redan från början ta hjälp,** åtminstone med patentkraven, innan den första ansökan lämnas in. Då finns det större chans för att den prioritet som den första ansökan ska skapa verkligen håller. Om du har gjort en tydlig uppfinningsbeskrivning behöver det inte bli så dyrt att få hjälp av ett patentombud med att utforma en patentansökan baserat på uppfinningsbeskrivningen. Hjälp med åtminstone patentkraven bör du kunna få för 10-20.000 SEK.

Eftersom patentprocessen löper över många år kommer det patentombud du väljer att bli en samarbetspartner under lång tid. Välj med omsorg! Betrakta det som en anställningsintervju, och intervju gärna fler kandidater. Ni måste komma överens och förstå varandra, och du måste ha förtroende för att det ditt patentombud föreslår för dig är rätt väg framåt – annars kommer samarbetet inte att fungera.

A photograph of a man with glasses sitting at a desk with a laptop, smiling. The image is overlaid with a semi-transparent orange filter. The man is wearing a dark long-sleeved shirt. On the desk in front of him is a laptop and a smartphone. In the background, there is a bookshelf with various items on it and a potted plant.

**“Ni måste komma överens och förstå varandra, och du måste ha förtroende för att ditt patentombud föreslår rätt väg framåt – annars kommer samarbetet inte att fungera.”**



## Tänk efter innan du lämnar in PCT!

I god tid innan det har gått 12 månader bör du göra en bedömning av om du tror att du, innan det har gått 30 månader, kommer att ha fått ihop det kapital som krävs för att fullfölja din patentansökan nationellt.

Om du kommer fram till att du tror att du inte kommer att vilja (eller kunna) lägga pengar på det efter 30 månader bör du inte lämna in någon ny ansökan (PCT eller nationell), utan i stället **dra tillbaka** din patentansökan. Om du drar tillbaka din ansökan, utan att använda prioritet, har du kvar möjligheten att hålla uppfinningen hemlig, eller att söka patent i ett senare skede.

Om du skriver ett optionsavtal och sätter tidsgränsen för optionen till exempelvis sex månader, så vet du när den tiden har gått om diskussionerna ledde någon vart. Om de inte gjorde det kan du dra tillbaka din patentansökan och senare börja om på nytt med en annan potentiell samarbetspartner.

Du kan **alltid** lämna in din patentansökan på nytt om du i framtiden får in kapital, så länge du:

1. inte har använt din prioritet
2. har dragit tillbaka din patentansökan innan den publicerats
3. inte på annat sätt har offentliggjort uppfinningen

# Tänk efter innan publicering!

Alla patentansökningar (som inte avskrivits eller dragits tillbaka) publiceras efter 18 månader. Om du lämnar in en ny ansökan (t.ex. PCT-ansökan) inom prioritetsåret kommer den att publiceras 18 månader efter inlämningsdagen för den första patentansökan. I god tid innan publicering bör du återigen göra en bedömning av om det är värt att lägga pengar på att fullfölja ansökan nationellt.

Ofta vet du inte från början hur lång tid det tar att få ihop kapital för att realisera uppfinningen, och då kan du få problem om du har låtit din patentansökan publiceras. **Fristen för nationell fullföljd är absolut** – om du har kommit så långt i din patentprocess, men ännu inte har fått ihop resurser för att fullfölja din patentansökan nationellt, kan du stå helt utan rättigheter.

Om du kommer fram till att du inte vill eller kan lägga pengar på det bör du i god tid innan det gått 18 månader överväga att **dra tillbaka din PCT-ansökan** innan den publiceras – annars har du bara gett bort din uppfinning utan att få något skydd.



# Nationell fullföljd?

Nationell fullföljd av en patentansökan är svår att göra själv. De flesta länders patentmyndigheter kräver ett lokalt ombud, och svenska patentombud har därför normalt sett ett stort nätverk med samarbetspartners. Använd detta! Som enskild uppfinnare/entreprenör är det svårt att få bättre villkor genom att på egen hand anlita utländska ombud.

## Hur vet jag vilka marknader som är viktiga?

Det är ofta svårt att redan i det här stadiet bedöma i vilka länder man kommer att ha behov av ett patent. Det bästa är att göra ett **business case** för varje marknad, och göra en uppskattning av hur mycket mer pengar du tror att du kan tjäna på respektive marknad genom att ha ett patent. Du kan schablonmässigt räkna med att kostnaden per land för ett patent är 200.000 SEK, utspritt över ett antal år. Patent i många länder blir därför mycket dyrt, i synnerhet i länder som inte accepterar patentansökningar på engelska.

## En berättelse från verkligheten

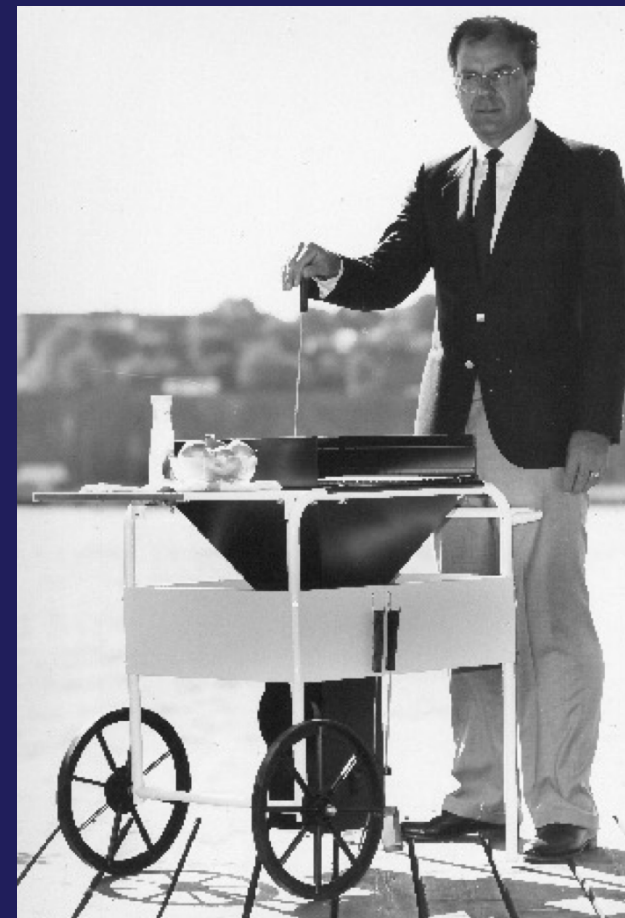
Mats fick på 80-talet idén att göra en infraljudgrill. Han visade upp sin grill i direktsändning i BBC:s program Tomorrow's World den 14 maj 1987, utan att redogöra för några detaljer.

Tiden var då ännu inte mogen för denna uppfinning, men tjugofem år senare tog Mats återigen tag i sin idé. I april 2013 påbörjade han diskussioner om ett samarbete med en grilltillverkare, men diskussionerna ledde aldrig till något underskrivet sekretessavtal.

I slutet av 2013 upprättades dock ett sekretessavtal med en sexmånadersoption med en annan grilltillverkare. Under perioden utfördes ett intensivt gemensamt utvecklingsarbete, som dock inte resulterade i någon produkt, och därför ledde inte sekretessavtalet till något samarbetsavtal.

I oktober 2016 lanserades slutligen **Boostergrill** efter ett sekretessavtal och senare ett samarbetsavtal med det svenska företaget Röshults. Mats lämnade in en patentansökan samma dag som produkten lanserades.

**Denna berättelse visar att det ofta kan ta lång tid från idé till färdig produkt, och att det därför kan vara bra att vänta med patentering, i de fall detta är möjligt.**



# Praktiskt: Skriv en uppfinningsbeskrivning

## Struktur

För att din uppfinningsbeskrivning ska bli tydlig är det bra att dela in den i olika avsnitt. En typisk patentansökan innehåller avsnitt med dessa rubriker:

- Technical field
- Background
- Problems with the prior art
- Summary
- Brief description of the drawings
- Detailed description
- Claims
- Abstract

Det är viktigt att förstå att dessa rubriker betyder något helt annat i en patentansökan än i t.ex. en vetenskaplig artikel. Läs därför instruktionen nedan **noggrant**.

Den ovan listade ordningen är oftast inte den enklaste att använda när du skriver din uppfinningsbeskrivning. Då är det i många fall enklast att börja med figurerna.

## Figurer

Om din uppfinning är tillräckligt konkret bör du börja med att rita figurer, där alla de ingående delarna har **referensnummer**. Gör gärna detta elektroniskt om du kan – då är det enklare att ändra figurerna över tid (och det är större chans att de blir godkända i ett senare skede). Det behövs oftast inget särskilt ritningsprogram; du kommer långt med t.ex. Word eller Powerpoint. Du kan bygga bilderna från grunden, eller klistra in bilder från andra håll och bara lägga till referensnumren.

Varje referensnummer får bara användas för en del i uppfinningen, men om samma del återkommer i flera figurer är det en fördel att använda samma referensnummer genomgående. För att hålla ordning är det bra att redan från början göra en **referenslista** över referensnumren och vad varje del kallas – det underlättar när du sedan gör uppfinningsbeskrivningen. Figurerna ska även numreras inbördes, så att du kan hänvisa till dem i uppfinningsbeskrivningen.

### Referenslista

- 100 Pedal
- 110 Pedal axle
- 120 Pedal body
- 130 Posterior cavity
- 140 Interior cavity
- 150 Zirconia bearings

## Beskrivning baserat på figurerna

För att beskriva uppfinningen baserat på figurerna kan du börja med att helt enkelt beskriva vad figurerna visar, med användning av de termer du har valt i referenslistan. Börja med en kort lista över figurerna, gärna under rubriken **Brief description of the drawings**.

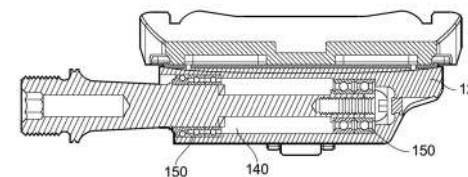
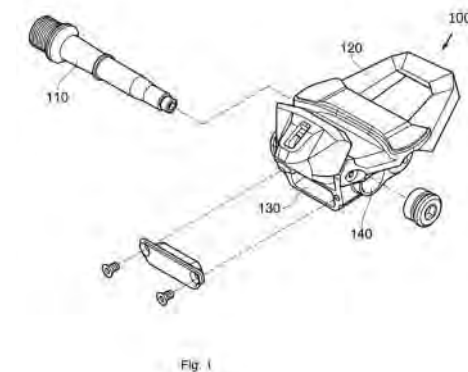
Exempel:

### Brief description of the drawings

*Fig. 1 shows a pedal according to the invention.*

*Fig. 2 shows a cross-sectional view of the pedal according to the invention.*

Beskriv sedan uppfinningen med hänvisning till figurerna, gärna under rubriken **Detailed description**. Tänk på att genomgående använda ordet "may", för att visa att uppfinningen inte måste vara exakt som den visas! Hänvisa hela tiden till figurerna och referensnumren. Det är viktigt att vara konsekvent, så att inte de olika delarna heter olika saker i olika avsnitt av ansökan! Det är därför en fördel att göra referenslistan redan från början, och hela tiden titta i den för att se vad du har valt att kalla de olika delarna.



## Detaljerad beskrivning

En Detailed description är normalt sett huvuddelen av en patentansökan, men den måste inte vara lång, så länge uppfinningen är tydligt beskriven. **Ta gärna med referenslistan i slutet av Detailed description**, det kan underlätta förståelsen.

Exempel:

### **Detailed description**

*The claimed invention relates to a clipless bicycle pedal 100 that is lightweight and allows for the provision of different sensors to the same pedal according to the cyclist's needs.*

*The pedal body 120 or pedal housing is made of lightweight but sturdy aluminium. In order to allow for retrofitting of pedal sensor elements, the pedal body is provided with a posterior cavity 130 and with an interior cavity 140 around the pedal axle 110. The interior cavity 140 is provided around the pedal axle 110 to provide enough space for the provision of strain gauges on the pedal axle 110. Zirconia bearings 150 enclose the cavity.*

**Kom ihåg! En uppfinning löser alltid ett tekniskt problem.** Ett bra sätt att beskriva uppfinningen är därför att utgå från det problem uppfinningen avser att lösa, och sedan beskriva hur uppfinningen löser problemet. Problemet behöver inte vara något som någonsin har upplevts som ett problem, uppfinningen kanske bara ger en möjlighet som inte har funnits tidigare, men även detta kan uttryckas som ett problem som uppfinningen löser.

## Bakgrund

För att göra problemställningen i din uppfinningsbeskrivning tydligare är det bra att utgå från hur känd teknik fungerar idag, gärna under rubriken **Background**. Om du känner till patentansökningar, artiklar eller andra dokument som är relevanta kan du gärna hänvisa till dem, annars kanske du kan beskriva produkter som finns på marknaden. Det är dock viktigt att du i bakgrundsavsnittet inte avslöjar något av lösningen. Det får alltså **inte** stå något i bakgrundsavsnittet om uppfinningen!

Innan du beslutar dig för att söka patent bör du göra ett försök att ta reda på om din uppfinning verkligen är ny. Förvånansvärt ofta är det faktiskt så att även en uppfinning som verkar helt unik, fyller ett tydligt behov och inte finns på marknaden ändå redan är uppfunnen och publicerad i en patentansökan, och i dessa fall går det inte att få patent. I **Google Patents** kan du göra sökningar direkt i patentlitteraturen med Googles sökmotor.

Relevanta dokument som du hittar vid en sådan sökning får du gärna ta med i avsnittet Background. Tänk dock återigen på att bara beskriva vad det står i dessa dokument, och inte på något vis koppla detta till din uppfinning! Syftet med avsnittet Background är bara att placera din uppfinning i en **kontext**.

**Om du vill göra en jämförelse mellan känd teknik och din uppfinning ska du inte göra detta i avsnittet Background, utan i stället i avsnittet Detailed description.**

Exempel:

### **Background**

*Nowadays, many cyclists use more and more sensors of various types, such as speed, cadence, heart rate and power sensors.*

Tänk på att inte beskriva bakgrunden på ett sådant sätt att uppfinningen framstår som en logisk fortsättning! I en vetenskaplig artikel vill man ofta att det man beskriver ska följa logiskt av det som redan är känt, men i patent är det tvärtom – det är den oväntade effekten som ger uppfinningshöjd.

Det kan därför vara bra att även hänvisa till dokument som leder bort från uppfinningen, eftersom detta förstärker känslan att uppfinningen inte var uppenbar för en fackman inom området.

## Problem med känd teknik

För att säkerställa att du ändå inte råkar avslöja något som leder till lösningen i Background kan du använda dig av ett separat avsnitt där du formulerar problemet, gärna under rubriken **Problems with the prior art**. Då blir bakgrundsavsnittet mer redovisande, utan någon som helst problemställning.

Även i avsnittet Problems with the prior art är det dock viktigt att **inte avslöja uppfinningen**. Syftet är bara att peka på minst ett problem som uppfinningen löser, och därmed behovet av uppfinningen.

Exempel:

### **Problems with the prior art**

*One drawback of the increased use of sensors is that, in order to keep up with technology, the cyclist has to replace the sensors very often, and sometimes, in the case of integrated sensors, this even means replacing whole components. This is especially the case with bicycle pedals. In view of the high price of pedals, this is a costly endeavour.*

## Patentkrav

Om uppfinningsbeskrivningen ska användas i en patentansökan behöver den också innehålla patentkrav, **Claims**. Det är dessa som definierar själva uppfinningen. Patentkrav ska bara innehålla precis det som krävs för att definiera det så kallade **skyddsomfånget**, inget onödigt. För varje s.k. **särdrag** (eng. feature) som man tar med i sitt första patentkrav ska man ställa sig frågan om detta särdrag verkligen krävs, eller om uppfinningen kan utövas på något annat sätt. Om man har listat fyra särdrag i sitt patentkrav, och en konkurrent bara gör tre av dem, så **täcker inte patentet konkurrentens lösning**.

Patentkrav kan vara självständiga och osjälvständiga. Osjälvständiga patentkrav hänvisar till minst ett annat patentkrav och innehåller därmed allt som står i detta patentkrav. Det är därför de självständiga patentkraven som definierar skyddsomfånget, eftersom de innehåller minst antal särdrag.

Om man är ovan är det nästan omöjligt att på egen hand formulera vettiga patentkrav, så här är det lämpligt att **ta hjälp**. Om man har fått ihop beskrivning och figurer behöver det inte bli så dyrt att få hjälp av ett patentombud att formulera patentkrav.

Exempel:

### **Claims**

1. *A lightweight aluminium pedal (100) comprising a pedal body (120), a pedal axle (110), adapted to be coupled to a crank arm and at least one sensor fitting cavity (130, 140).*
2. *A pedal according to claim 1, wherein the sensor fitting cavities (130, 140) comprise a posterior cavity (130) and an interior cavity (140).*

## Övriga delar

Uppfinningsbeskrivningen blir tydligare om du inleder med en mening som ramar in teknikområdet, t.ex. *The present disclosure relates generally to a clipless pedal for a bicycle*, gärna under rubriken **Technical field**.

Patentkraven ska helst finnas med i fri text i ansökan, gärna under rubriken **Summary**. Där kan man även förklara fördelarna med olika utföringsformer i olika patentkrav.

Man bör även ha en kort sammanfattning (max 150 ord) av uppfinningen under rubriken **Abstract**.

När du har fått ihop alla dessa delar kan du enkelt sätta samman dem till en patentansökan:

- Technical field
- Background
- Problems with the prior art
- Summary
- Brief description of the drawings
- Detailed description
- Claims
- Abstract



# Praktiskt: Skriv ett sekretessavtal

Här följer ett exempel på ett sekretessavtal, som kan användas som inspiration om du vill försöka utforma det själv.

## CONFIDENTIAL DISCLOSURE AGREEMENT

Made and entered between the Parties:

*Inventor/inventing company, personal/organizational number, a corporation organised and existing under the laws of Sweden, having its principal business office at address (hereinafter referred to as Company X)*

and

*Option taking company, organizational number, a corporation organised and existing under the laws of Sweden, having its principal business office at address (hereinafter referred to as Company Y).*

WHEREAS, *Company X* possesses specialist knowledge as well as extensive experience in the field of *technical field*;

WHEREAS, *Company X* has invented the invention as defined in the invention description in Annex 1;

WHEREAS, the Parties are willing, subject to the terms and conditions hereof, to disclose information, data and experience to each other for the purpose of a license agreement.

NOW, THEREFORE, the Parties hereto agree as follows:

1. The term Confidential Information as used herein means all information, data and experience of the type referred to above, whether of a scientific, technical, engineering, operational or economic nature, supplied to or obtained by the Parties in written form obtained by the Parties in written form, in the

form of drawings or in the recording of oral conversation, except information which is now or hereafter becomes part of the public domain in other ways than by faults, acts or omissions of the Parties, or information which either Party can show by sufficient evidence was in the Party's possession prior to the time of receipt from the other Party, or which hereafter lawfully comes into either Party's possession from an independent third source without any obligation of secrecy, but even in such an event neither Party will disclose that the same information was also acquired from the other Party.

2. In consideration of the Parties willingness to disclose Confidential Information to each other, the Parties agree: Not to make any use whatsoever of said Confidential Information except for the purpose specified above, and accordingly, without limiting the generality of the foregoing, not to use such information in connection with any other work performed by the other party either for itself, or for any other person, firm or corporation.

A. Not to reveal any Confidential Information to third parties, and accordingly, without limiting the generality of the foregoing, not to supply any such information to any prospective customer of the other Party.

B. To keep all such Confidential Information strictly secret and confidential and to treat such information in the same manner as the Parties own confidential information.

C. To take reasonable precautions in order that the secrecy of such information is

preserved among the Parties' employees having access to any significant portion of such information, and to assume the responsibility that such employees will agree to preserve the secrecy of such information with respect to third parties and their own use during and after the period of their employment to the same extent as the Parties are bound by the stipulations of this Agreement.

D. To return promptly, upon request from the other Party, all written information, test units, data and experience of the type referred to above submitted by one Party to the other Party, together with any all copies thereof that may have been made.

3. Furthermore, the Parties agree that:

A. *Company X* shall not release or use any information it might get from *Company Y* regarding *technical field of Company Y*.

B. *Company Y* shall not release or use any information it might get from *Company X* regarding the invention as defined in the invention description in Annex 1.

C. *Company Y* has so far no experience of the invention as defined in the invention description in Annex 1.

D. If the Parties do not enter into an agreement, e.g. a licence agreement, within six (6) months from signing this Agreement, *Company Y* will not, for a period of ten (10) years from the date of signing the present Agreement, design, manufacture

or sell anything related to the invention as defined in the invention description in Annex 1.

4. Nothing in this Agreement shall be construed as a grant of rights to any of the Parties and neither Party hereto shall be obliged to enter into any further agreement.

5. The secrecy undertakings herein contained shall remain in effect for a period of ten (10) years from the latest signing date of this Agreement.

6. Any dispute or claim arising out of or in connection with this Agreement, or the breach, termination or invalidity thereof, shall be finally settled in accordance with the Rules of the Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce, governed by Swedish law. Unless the parties agree otherwise, the place of arbitration shall be Stockholm. The arbitration award shall be final and binding.

7. Each party pays its costs for arbitration, but if *Company X's* costs exceed 100.000 SEK, *Company Y* will pay all costs exceeding 100.000 SEK.

8. The parties undertake to treat the arbitral proceedings as strictly confidential.

*Date and place*

*Company names*

*Signatures*

# Vad händer nu då?

Som vi skrev i inledningen finns det många fallgropar på din väg. Även om merparten av alla företag är seriösa finns det en reell risk för att någon av de potentiella samarbetsparter du pratar med visar sig vara oseriös. Det är i de situationerna du måste ha skaffat dig kontroll.

I de fall detta är möjligt är oftast den bästa processen för att skapa kontroll:

Sekretess/optionsavtal

Samarbets-/licensavtal

Patentansökan

Marknadsintroduktion

Detta är dock inte alltid möjligt. För uppfinningar inom vissa områden kommer det inte att finnas någon samarbetspartner som är beredd att underteckna denna typ av avtal. Och om du är forskare och vill kunna publicera dig kan du vara tvungen att lämna in en patentansökan innan din publicering.

Oavsett vilken väg du väljer bör du dock börja din egen process med att göra en uppfinningsbeskrivning. Det hjälper dig att definiera vad som egentligen är din uppfinning, och kan lägga grunden för antingen ett sekretessavtal eller en patentansökan.

Vi hoppas att denna guide har gett dig en överblick och en bättre förståelse för de möjligheter och utmaningar som patentsystemet innebär. Skulle du ha ytterligare frågor får du gärna kontakta någon av oss.

**Lycka till!**

**Mats Olsson**

mats.olsson@infrasonik.se

**Malin Keijser Bergöö**

malin.keijser@barkerbrettell.se