

*Datum*  
2014-03-13

*Ert dnr*  
N2011/6169/FIN

Näringsdepartementet  
103 33 Stockholm

**Uppdrag att genomföra insatser för att öka små- och medelstora företags konkurrenskraft genom förbättrat offentligt stöd för hantering av immateriella tillgångar – slutrapportering**

VINNOVA och PRV har gemensamt fått i uppdrag av regeringen att understödja en utveckling av det offentliga stödsystemet i dess marknadskompletterande roll inom områdena rådgivning och finansiering av immaterialrätt som affärsstödjande verktyg.

I enlighet med uppdraget överlämnas härmed slutrapportering.

I detta ärende har generaldirektörerna för VINNOVA respektive PRV beslutat. I den slutliga handläggningen har Lena Nyberg, VINNOVA och Cecilia Fröderberg, PRV deltagit.



Charlotte Brogren  
Generaldirektör VINNOVA



Susanne Ås Sivborg  
Generaldirektör PRV

## **Slutrapportering – N2011/6169/FIN**

**Regeringsuppdrag att genomföra insatser för att öka små- och medelstora företags konkurrenskraft genom förbättrat offentligt stöd för hantering av immateriella tillgångar**

**2014-03-13**

# Rapport regeringsuppdrag N2011/6169/FIN

## Sammanfattning

VINNOVA och PRV har gemensamt fått i uppdrag av regeringen<sup>1</sup> att understödja en utveckling av det offentliga stödsystemet i dess marknadskompletterande roll inom områdena rådgivning och finansiering av immaterialrätt som affärsstödjande verktyg.

I uppdraget ingår tre huvudsakliga delar

- A) att höja rådgivningskompetensen hos de offentliga aktörerna i innovationssystemet
- B) att öka medvetenheten hos de innovativa små och medelstora företagen (SMF)
- C) att utforma det ekonomiska stödet som ryms inom ramen för regeringsuppdraget så att det på ett bra sätt stödjer SMF i att utforma strategier för hantering av immateriella tillgångar

## Uppdragets utformning

Insatserna har utformats så att de ger stöd åt varandra.

### Höja rådgivningskompetensen hos de offentliga aktörerna

Syftet har varit att åstadkomma kompetenshöjning hos aktörer inom det offentliga innovationsstödsystemet, så att dessa aktörer kan stötta företag till affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar och bidra till att öka medvetenheten hos företagen. Målet har varit att utforma behovsstyrda insatser såväl på utbildningssidan som i form av verktyg, digitala stöd eller annat. Vi har fört en dialog direkt med rådgivarorganisationer på både central och regional/lokal nivå, samordnat kompetenshöjande aktiviteter samt tagit tillvara behov som synliggjorts inom projektet. Vi har utvecklat ett långsiktigt utbildningskoncept som bygger på en heldagsutbildning kombinerad med webbsända seminarier.

### Öka medvetenhet hos de innovativa små- och medelstora företagen

För att öka medvetenheten hos de innovativa små och medelstora företagen har strategin varit att kommunicera med konkreta exempel och sätta immaterialrätten i ett affärsstrategiskt sammanhang. Vi har arbetat med en kommunikation som tydligt utgår från företagares situation, med ett tilltal som företagare känner igen sig i och med att säkerställa aktiviteter som både bygger relationer, ger fördjupning och som får bred spridning. Aktiviteterna har därför haft sin bas i både personliga möten, webb och breda informationskampanjer. Med medvetna företag skapas också en ökad efterfrågan på kompetens i rådgivarleden, och en ökad efterfrågan från rådgivare på adekvata kompetenshöjande aktiviteter.

### Ekonomiskt stöd för utformning av immaterialrättsstrategi

Det ekonomiska stödet har utformats för att komplettera den information och de kompetenshöjande insatser som ingått i uppdraget. Det har utformats som en check för att finansiera inköp av tjänst från specialist för att utarbeta en immaterialrättsstrategi kopplad till företagets egen affärsstrategi. Dessa s.k. IP-checkar distribuerades via organisationer/partners som tillhandahåller rådgivare med adekvat kompetens och som genomgått PRV-utbildning. Rådgivarna har i sitt arbete identifierat lämpliga företag att

---

<sup>1</sup> Skrivelse N2011/6169/FIN ”Uppdrag att genomföra insatser för att öka små och medelstora företags konkurrenskraft genom förbättrat offentligt stöd för hantering av immateriella tillgångar”

ingå i uppdraget och samtidigt följt dessa i hela processen med att utarbeta och implementera strategin. Vi har tagit fram en process som hjälper företagen i sin roll som beställare av tjänsten och att fokusera på det strategiska arbetet. Den framtagna strategiprocessen fungerar även som stöd för rådgivaren, som ett viktigt kompetenshöjande verktyg.

## **Uppdragets resultat**

I denna rapport redovisas huvudsakligen aktiviteter och resultat av aktiviteter eftersom långsiktiga effekter inte går att mäta efter den begränsade tid som uppdraget omfattar. Under projektets gång har uppföljning av resultaten skett genom enkäter och kontakt med de involverade parterna. Denna uppföljning kommer fortsätta under 2014-2016 för att följa upp de kortsiktiga resultaten och utveckla insatserna.

## **Höja rådgivningskompetensen**

Immaterialrätt är ett omfattande kunskapsområde och grundläggande kunskaper finns hos de flesta rådgivare. Däremot har uppdraget tydligt visat på brister i erfarenhet och kunskap om immateriella tillgångar och hur immaterialrätt kan användas strategiskt i innovations- och affärsutveckling. Utbildnings- och informationsinsatser behöver därför sättas in i detta led. En kompetenshöjning hos rådgivare ger också störst påverkan för att öka medvetenheten hos företagen på lång sikt. Projektet visar tydligt att detta är ett långsiktigt arbete som bör prioriteras.

Regeringsuppdragets fokus var de offentliga rådgivarna, vi har tolkat detta i sin bredare betydelse som rådgivare som bekostas av offentlig finansiering. Detta innefattar både privata och offentliga aktörer. Uppdraget visat att bristerna i erfarenhet och kunskap omfattar såväl offentliga som privata aktörer.

Totalt har 487 unika rådgivare deltagit vid utbildningar, seminarier och workshops inom projektet. 115 rådgivare har genomgått heldagsutbildningen "Affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar". De två webbsända seminarierna som kompletterar heldagsutbildningen följdes av drygt 550 respektive knappt 300 tittare. Sammantaget har PRV deltagit i 38 event med brett anslag innovation, i 11 av 11 regioner, i 19 län, på 22 orter.

Utbildning inom immaterialrätt har dessutom genomförts för drygt 300 medarbetare vid fyra innovationsmyndigheter.

## **Öka medvetenheten hos de innovativa små och medelstora företagen**

Alla företag har immateriella tillgångar, men få företagare är medvetna om hur, eller ens att de kan använda immaterialrätt som affärsstrategiskt verktyg.

Arbetet med att höja kompetensen i rådgivarleden har varit viktigt för att nå till företagen och för att skapa långsiktig effekt.

För att sätta immaterialrätten i rätt sammanhang har PRV deltagit på mässor och mötesplatser där SMF får information om immaterialrätt i ett sammanhang tillsammans med andra innovationsaktörer som de behöver komma i kontakt med. Under projektet har PRV medverkat vid totalt 29 företagsmässor, spridda på 18 orter och träffat drygt 3 600 företagare på dessa event.

Ett SMF-dedikerat webbstöd, *PRV för företagare*, byggdes upp under 2012 och lanserades under World Intellectual Property Day den 26 april 2013. Webbplats erbjuder en målgruppsanpassad ingång som gör det enklare för besökaren att direkt se vad som är relevant i den situation den är i just nu. Återkoppling och beteende hos besökare har följts upp sedan lanseringen, och ett optimeringsarbete genomfördes hösten 2013. Webbplatsen förvaltas från 2014 med övriga prv.se. Statistik för *PRV för företagare* under perioden 26 april till 31 december 2013 visar:

- 51 700 besök, varav 40 000 unika besökare.
- Andelen nya besökare, av alla besökare på *PRV för företagare*, är 75 %, mycket högre än för prv.se i genomsnitt (48 %).
- 10 % av alla besökare (totalt 4 960) har genomfört företagstestet, vilket anses bra givet ett relativt komplext test.

En bred informationskampanj genomfördes i samband med World Intellectual Property Day, den 26 april 2013. 18 organisationer i 9 städer arrangerade olika aktiviteter under dagen. Störst genomslag fick de webbsända seminarierna som fokuserade på olika frågor om utmaningar och möjligheter för små och medelstora företag när det gäller immaterialrätt. Sändningarna hade runt 1 800 visningar under dagen, flest visningar av VINNOVA:s webbsändningar under 2013.

### **Ekonomiskt stöd för utformning av immaterialrättsstrategi**

För de flesta SMF är affärsstrategiskt arbete med företagets immateriella tillgångar lågt prioriterat. Delvis beror detta på okunskap om företagets immateriella tillgångar men också på bristande erfarenhet och kunskap om hur en immaterialrättsstrategi tas fram och vikten av att denna kan tillämpas och omsättas i innovationsprocessen och det affärsstrategiska arbetet.

Det ekonomiska stödet i form av en ”IP-check” har varit ett viktigt incitament för att få företagen att arbeta med immaterialrättsstrategin. Resultaten från detta regeringsuppdrag visar att det för många företag blivit ett uppvaknande och att immaterialrätten lyfts in i det strategiska arbetet. Detta styrks av de rådgivare och konsulter som stött företagen i arbetet. Utan det ekonomiska stödet är det svårt att få företagen att prioritera arbetet. Beloppet som beviljats har varit max 100 000 kr, vilket visat sig vara väl avvägt. Det är dock viktigt att påpeka att behoven av immaterialrättsstrategi, utformningen av denna och omfattningen av arbetet varierar stort beroende på bl.a. företagens ålder och storlek. Detta gäller även beloppet på checken. Inför framtida insatser bör detta beaktas.

Insatsen har mottagits väl av alla involverade såsom företag, rådgivare och de specialister som arbetat med utformningen av strategin. I sin återkoppling säger de att det är bra och viktigt att det finns ett dedikerat stöd som fokuserar just på affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar. De menar att behovet är stort av såväl det ekonomiska stödet som de kunskapsstödande delarna i uppdraget.

### **Slutsatser och rekommendationer**

I regeringsuppdraget har ingått att skapa ett förändrat förhållningssätt till hantering av immateriella tillgångar. Vi har arbetat för att flytta fokus från de enskilda rättsskydden, och hur de kan användas som just skydd, till att använda immaterialrätten som affärsstrategiskt verktyg i hanteringen av immateriella tillgångar för innovativa SMF på ett sätt som gör att de ökar sin konkurrensförmåga och innovationskraft. I utformningen av både kommunikations-, informations- och ekonomiska stödinsatser har det varit en utmaning att hitta ett bra sätt att förhålla sig till det komplexa innovationsstödssystemet.

Samarbetet mellan VINNOVA och PRV har gett erfarenheter, insikter och ett utbyte av kunskap som är värdefulla för innovationssystemet. För att långsiktigt nå syftet med uppdraget ger vi följande rekommendationer:

- Det utbildningskoncept för rådgivare som utvecklats inom projektet utgör en bra grund som vi bör bygga vidare på och bör riktas till både offentliga och privata aktörer.
- För att öka medvetenheten hos de innovativa små och medelstora företagen bör vi hålla fast vid strategin att arbeta med en kommunikation som tydligt utgår från företagares situation, med aktiviteter som både bygger relationer, ger fördjupning och som får bred spridning och med konkreta exempel.
- Det ekonomiska stödet i form av en s.k. IP-check etableras, eftersom det är ett viktigt incitament för att ge företag och rådgivare möjlighet att prioritera det viktiga affärsstrategiska arbetet.
- Det ekonomiska stödet bör kanaliseras till SMF genom ”distributörer” som kan kvalitetssäkra rådgivare och välja ut de företag som har störst behov av IP-stöd. Vi rekommenderar en arbetsprocess som är så enkel som möjligt för att spara tid och resurser hos alla involverade, framförallt för företagen.
- Den strategiprocess som tagits fram utgör tillsammans med det ekonomiska stödet en bra grund och bör nyttjas i kommande insatser.
- Samarbetet mellan VINNOVA och PRV bör fortsätta

Att ändra attityder, och lyfta in frågor om immaterialrätt bland de affärsstrategiska frågorna hos SMF tar tid. Vi ser att det är viktigt att arbetet som startats upp under regeringsuppdraget tas vidare och fortsätter utvecklas utifrån erfarenheter och målgruppens behov. Det är därför mycket positivt att detta arbete prioriteras i och med skrivningarna i VINNOVA:s och PRV:s respektive regleringsbrev för 2014, och det samarbete som formaliserats i och med det gemensamma projektet ”Öka SMF:s konkurrenskraft genom förbättrat offentligt stöd för hantering av immateriella tillgångar” (diarienummer 2013-05142).

## Innehåll

Rapport regeringsuppdrag N2011/6169/FIN .....	1
Sammanfattning.....	1
Uppdragets utformning .....	1
Uppdragets resultat .....	2
Slutsatser och rekommendationer .....	3
1.    Bakgrund .....	6
2.    Uppdraget .....	7
3.    Organisation och budget.....	8
3.1.    Styrgrupp .....	8
3.2.    Referensgrupp.....	8
3.3.    Interna resurser.....	8
3.4.    Budget.....	9
4.    Höja rådgivningskompetensen hos de offentliga aktörerna i innovationssystemet	
10	
4.1.    Central utbildning .....	10
4.2.    Regional dialog .....	12
4.3.    Insatser direkt riktade till innovationskontoren.....	12
4.4.    Utbildning myndigheter .....	13
4.5.    Samarbeten.....	13
5.    Öka medvetenheten hos de innovativa små och medelstora företagen.....	15
5.1.    World Intellectual Property Day .....	15
5.2.    PRV för företagare – en webbplats för SMF .....	16
5.3.    Regional närvaro – skapa mötesplatser med SMF.....	17
5.4.    Adventskalender för SMF.....	18
5.5.    Arbete med att ta fram kvalitativa mål för medvetenheten hos SMF .....	19
6.    Utformning av det ekonomiska stödet i regeringsuppdraget .....	20
6.1.    Genomförande.....	20
6.2.    Deltagande organisationer och fördelning av immaterialrättscheckar pilot	
1 och 2 20	
6.3.    Information till distributörer/aktörer i systemet.....	21
6.4.    Resultat Pilotstudie 1 oktober 2012-feb 2013.....	21
6.5.    Resultat pilotstudie 2 augusti 2013 – april 2014.....	23
7.    Slutsatser och rekommendationer.....	25
7.1.    Långsiktig attitydförändring .....	25
7.2.    Innovationsstödsystemet .....	25
7.3.    De innovativa företagen .....	28
7.4.    Det ekonomiska stödet.....	29
7.5.    Effektivt/lärorikt/viktigt samarbete.....	31
8.    Appendix .....	32

# 1. Bakgrund

Kunskapsinnehållet i produkter och tjänster som levereras av svenska företag blir allt viktigare. En allt större del av värdet ligger i företagens kunskapsstillgångar – deras immateriella tillgångar.

Som bakgrund finns till exempel den rapport som presenterades i oktober av OHIM och EPO: "Intellectual property rights intensive industries: contribution to economic performance and employment in the European Union"<sup>2</sup> där man bland annat konstaterar att 40 % av Europas totala ekonomi och att 33 % av all sysselsättning i EU genereras genom immaterialrättsintensiva branscher. Samtidigt ser vi att svenska företags andel av världens patentansökningar minskar.

Tidigare studier har visat på bristande kunskap och förståelse för de immateriella tillgångarnas och det immateriella rättsskyddets betydelse i och för innovationsprocessen, dess möjligheter och begränsningar och dess betydelse som affärsverktyg. Inte minst påvisades detta i den kartläggning och analys av det offentliga stödsystemet för skydd och hantering av företags immateriella tillgångar som VINNOVA och PRV genomförde på regeringens uppdrag 2011<sup>3</sup>. I rapporten från kartläggningen lämnade VINNOVA och PRV förslag till förbättringar av stödsystemet, framförallt för små och medelstora företag.

Konsekvensen av bristande kunskaper om och förståelse för immaterialrätten och de immateriella tillgångarnas betydelse för innovation och som affärsverktyg är att Sverige och svenska företag riskerar, inte bara att förlora marknadspositioner och konkurrenskraft, utan också att Sverige inte blir intressant för investeringar i företagande och forskning och utveckling.

För att Sverige ska stå sig i konkurrensen och säkra sysselsättningen måste svenska företag dra nytta av immaterialrätten. Det är en fråga som är både branschöverskridande och viktig under hela innovationsprocessen, från idé till innovation, vilket också lyfts upp i "Den nationella innovationsstrategin"<sup>4</sup>. Till exempel pekas vikten av ändamålsenliga system och kompetens kring hantering av immateriella tillgångar ut som nyckelfaktorer för att uppnå delmålet "Regleringar, marknadsvillkor och normer som främjar innovation". Vikten av affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar understryks specifikt även under delmålet "Befintliga och nya företag arbetar systematiskt med att stärka sin innovationsförmåga" (Öppen och användardriven innovation).

Givet att kunskap om immaterialrätt är avgörande för såväl ekonomi, sysselsättning som förmågan att driva framgångsrika innovationsprocesser behöver vi gemensamt i Sverige säkra upp att immaterialrätt finns med som en del i innovationsprocessen och som en del av svenska små och medelstora företags affärsstrategier.

Det gemensamma regeringsuppdraget är ett viktigt exempel på konkret arbete i linje med Sveriges innovationsstrategi.

---

<sup>2</sup> [http://ec.europa.eu/internal\\_market/intellectual-property/docs/joint-report-epo-ohim-final-version\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/intellectual-property/docs/joint-report-epo-ohim-final-version_en.pdf)

<sup>3</sup> Kartläggning och analys av det offentliga stödsystemet för hantering av företags immateriella tillgångar, VINNOVA och PRV, 2011-10-31

<sup>4</sup> <http://www.regeringen.se/sb/d/15700/a/201184>



## 2. Uppdraget

VINNOVA och PRV fick i november 2011 gemensamt i uppdrag av regeringen<sup>5</sup> att understödja en utveckling av det offentliga stödsystemet i dess marknadskompletterande roll inom områdena rådgivning och finansiering. Uppdraget utgår från kartläggningen och analysen av det offentliga stödsystemet för skydd och hantering av företags immateriella tillgångar som VINNOVA och PRV genomfört på regeringens uppdrag, och de förslag till förbättringar av stödsystemet som lämnas i slutrapporten av det arbetet, framförallt för små och medelstora företag<sup>6</sup>.

Syftet med uppdraget är att öka medvetenheten hos innovativa små och medelstora företag om vikten av, och möjligheterna med, att hantera sina immateriella tillgångar affärsstrategiskt. Insatserna ska också höja rådgivningskompetensen hos de offentliga aktörerna i innovationssystemet om hur immateriella tillgångar över tid skapar värden i företag.

VINNOVA och PRV har gemensamt fått i uppdrag av regeringen<sup>7</sup> att understödja en utveckling av det offentliga stödsystemet i dess marknadskompletterande roll inom områdena rådgivning och finansiering av immaterialrätt som affärsstödande verktyg.

I uppdraget ingår tre huvudsakliga delar

- A) att höja rådgivningskompetensen hos de offentliga aktörerna i innovationssystemet
- B) att öka medvetenheten hos de innovativa små och medelstora företagen (SMF)
- C) att utforma det ekonomiska stödet som ryms inom ramen för regeringsuppdraget så att det på ett bra sätt stödjer SMF i att utforma strategier för hantering av immateriella tillgångar

---

<sup>5</sup> Skrivelse N2011/6169/FIN ”Uppdrag att genomföra insatser för att öka små och medelstora företags konkurrenskraft genom förbättrat offentligt stöd för hantering av immateriella tillgångar”

<sup>6</sup> Kartläggning och analys av det offentliga stödsystemet för hantering av företags immateriella tillgångar, VINNOVA och PRV, 2011-10-31

<sup>7</sup> Skrivelse N2011/6169/FIN ”Uppdrag att genomföra insatser för att öka små och medelstora företags konkurrenskraft genom förbättrat offentligt stöd för hantering av immateriella tillgångar”

## 3. Organisation och budget

### 3.1. Styrgrupp

Styrgruppen för projektet har varit:  
Charlotte Brogren, Generaldirektör VINNOVA  
Susanne Ås Sivborg, Generaldirektör PRV  
Kjell-Håkan Närfelt, Chefsstrateg VINNOVA  
Paula Lembke, Marknadschef PRV

Projektledarna Lena Nyberg, VINNOVA och Cecilia Fröderberg, PRV har varit föredragande i styrgruppen.

Styrgruppen har sammanträtt fyra gånger per år under projektet.

### 3.2. Referensgrupp

En referensgrupp bestående av representanter för olika intressenter, kompetenser och med geografisk spridning sattes ihop i början av projektet. Referensgruppen har samlats vid två tillfällen och därutöver konsulterats via mejl och telefon.

Marie Ahlgren, Almi  
Ulrica Dyrke, Företagarna  
Stellan Granström, RISE  
Patrick Krassén, Svenskt Näringsliv  
Christian Lindell, Zacco  
Christina Nordström, Innovationskontor Norr  
Thomas Randes, IPQ  
Jesper Vasell, Innovationskontor Väst  
Christer Wahlström, Synergon  
Margareta Wallentén, Innovationsbron

### 3.3. Interna resurser

För att nå målen inom ramen för regeringsuppdraget, samt för att uppfylla tillägget till PRV:s myndighetsinstruktion som trädde i kraft i februari 2012, ungefär samtidigt som projektet inleddes, har det varit viktigt att skapa engagemang inom hela PRV:s organisation.

Flera insatser har gjorts för att skapa en bred förankring kring myndighetsinstruktionen och arbetet tillsammans med VINNOVA

- Under maj 2012 bjöd PRV:s generaldirektör in hela organisationen till möten med kortare utbildningspass kring vilken roll i innovationsprocessen immaterialrätten spelar och diskussion om PRV:s roll.
- Under inledningen av 2012 rekryterades fler medarbetare från den egna organisationen till presentatörsverksamheten, för att säkerställa genomförande av informationsinsatserna inom uppdraget.
- En större intern lanseringskampanj av webbplatsen *PRV för företagare* dit alla medarbetare på PRV bjöds in genomfördes i februari 2013. Utöver möjligheten till intern återkoppling var detta ett tillfälle att sätta fokus på frågor kring affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar ur ett bredare perspektiv i organisationen.

- Medarbetare på PRV har kunnat följa projektet via en projekthemsida med projektdokumentation och där det också funnits möjlighet för medarbetare att direkt lämna kommentarer och inspel till projektledaren.
- Aktiviteter inom projektet har presenterats kontinuerligt i nyhetsflödet på PRV:s intranät.

Hos VINNOVA ligger regeringsuppdraget inom det strategiska området Innovativa SMF och syftar till att bli ett komplement till de FoU bidrag som VINNOVA erbjuder till små- och medelstora företag. För VINNOVA planeras en utbildning inom immaterialrätt för alla handläggare. Preliminärt datum för utbildning har satts till Q1 2014.

### 3.4. Budget

Budgeten för regeringsuppdraget uppgick till 5,0 miljoner kronor år 2012 och 15,0 miljoner kronor år 2013. Därutöver har VINNOVA kompletterat finansieringen av uppdraget med totalt 10,21 miljoner kronor, se tabell 1.

Tabell 1.

Finansiering (kr)	2012	2013
Regeringsuppdrag	5 000 000	15 000 000
VINNOVA	8 050 000	2 161 892
<i>Summa</i>	13 050 000	17 161 892

PRV:s insatser omfattar 9,28 miljoner kronor, varav 8,85 miljoner kronor finansierades av medlen i regeringsuppdraget. Fördelning av kostnader på olika informationsinsatser visas i tabell 2.

Tabell 2

Upparbetade kostnader informationsinsatser	2012	2013	Totalt
<b>Övergripande projektledning</b>	940 909	773 301	1 714 210
<b>Höja rådgivningskompetensen - övergripande</b>	451 724	1 148 280	1 600 004
<b>Ökad medvetenhet hos SMF - övergripande</b>	2 041 427	2 243 982	4 285 409
<b>PR-insatser</b>	354 522	1 322 945	1 677 467
<b>Totalsumma</b>	3 788 582	5 488 507	9 277 089

## 4. Höja rådgivningskompetensen hos de offentliga aktörerna i innovationssystemet

För att åstadkomma kompetenshöjning hos aktörer inom det offentliga innovationsstödsystemet har strategin i projektet varit:

- Fokus på direkt dialog med rådgivarorganisationer på central såväl som regional/lokal nivå.
- Arbeta med prioriterade aktörer. Innovationsstödsystemet är stort och spretigt, med lokal och regional variation. Därför gjordes i inledningen av projektet en prioritetsordning på aktörerna i innovationssystemet. Prioriteringsordningen togs fram i styrgruppen på VINNOVA och PRV, med utgångspunkt kartläggningen från 2011<sup>8</sup>. Samtidigt har vi strävat efter att titta utanför de klassiska rådgivarleden för att nå ut även till de företag som inte söker sig till det offentliga stödsystemet.
- Samordna kompetenshöjande aktiviteter. PRV har huvudansvaret för kompetenshöjningen hos de offentliga aktörerna i innovationssystemet och säkerställer att insatserna samordnas med PRV:s övergripande utbildningsverksamhet. På så sätt skapas en långsiktighet, tas behov som synliggjorts inom projektet tillvara samt säkerställer vi att olika utbildningsaktiviteter samordnas, dvs. såväl regionala, nationella som mot specifika organisationer och andra aktiviteter.
- Etablera ett långsiktigt utbildningskoncept. Med erfarenheterna från arbetet i projektet har vi utvecklat ett koncept som kombinerar central utbildning med lokala/regionala event.
- Samla kunskap och erfarenheter från målgruppen för att kunna utforma behovsstyrda insatser, såväl på utbildningssidan som i form av verktyg, digitala stöd eller annat.

### 4.1. Central utbildning

Inom projektet har vi strävat efter att ta fram ett utbildningskoncept för att höja rådgivningskompetensen inom IP hos rådgivare i det offentliga stödsystemet. En skräddarsydd heldagsutbildning togs under 2012 fram i samarbete med flera rådgivarorganisationer (Almi, dåvarande Innovationsbron och SISP). Utbildningen, med titeln ”Affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar – övergripande kurs för rådgivare”, har genomförts tre gånger under projektet, två gånger i Stockholm och en gång i Göteborg. Den har sedan den gavs första gången 2012 utvecklats vidare. Såväl utvärdering av utbildningen som erfarenheter från pilottesten av det ekonomiska stödet har bidragit till vidareutvecklingen. En viktig målsättning har varit att landa i en utbildning som är konkret användbar i rådgivarnas arbete. De samlade erfarenheterna har också lett till ett utbildningskoncept där webbsända seminarier kompletterar den inledande heldagsutbildningen under hösten 2013.

---

<sup>8</sup> Kartläggning och analys av det offentliga stödsystemet för hantering av företags immateriella tillgångar, VINNOVA och PRV, 2011-10-31

Formen för dessa webbsända seminarier är workshops som ges utifrån ett verkligt exempel där en expertpanel delar med sig av sina erfarenheter och ger konkreta råd. Webbsändningarna ligger kvar på PRV:s och VINNOVA:s respektive hemsidor<sup>9</sup> och bygger på så sätt upp en kunskapsbank. De webbsända seminarierna är framtagna med rådgivare som målgrupp, men lockar även målgruppen SMF. Syftet är att ge rådgivare möjlighet att bygga upp sin erfarenhet genom att lyssna på experter som resonerar kring verkliga exempel.

Intresset för heldagsutbildningen har varit stort. Vid andra tillfället 2013 stod ett 10-tal rådgivare på reservlistan. Ett flertal har också hört av sig och frågat om nästa kurstillfälle.

Tabell 3 Deltagarantal på utbildningen ”Affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar – för rådgivare”

Datum	Antal deltagare
2012-12-04	40
2013-06-05	35
2013-10-18	40
Totalt	115

Webbsända seminarier har genomförts vid fyra tillfällen med lyckat resultat. Tittarsiffrorna ligger högt i VINNOVA:s statistik, där World Intellectual Property Day har lockat flest tittare av alla webbsändningar under 2013.

Tabell 4 Uppföljning av deltagarantal under webbsända seminarier .

Webbsända seminarier	Datum	Total	Live	Antal tittade timmar
Immateriell rätt när det handlar om dataspel och appar	2013-02-06	saknas	1 289 (del 1) 1 025 (del 2)	saknas
World Intellectual Property Day 2013	2013-04-26	1 888	1842	248
Värdering av IP	2013-10-18	552	454	77
Från idé till affärsstrategi	2013-12-10	286	238	69

Deltagarna på heldagsutbildningen (etapp 1) finns utspridda på ett 30-tal orter i landet. Deltagarna från Stockholm och Göteborg utgör drygt hälften av det totala antalet, ungefär lika många från varje ort. Från övriga orter kom endast enstaka deltagare, näst flest kom från Uppsala, ca 6 %.

Deltagarna på heldagsutbildningen kommer från drygt 50 olika organisationer. Flest deltagare, ca 23 %, kom från Almi, näst flest, 8 %, från Drivhuset, och därefter hade

<sup>9</sup> <http://www.prv.se/sv/Kunskapscenter/radgivare/Tidigare/>

<http://www.vinnova.se/sv/Aktuellt--publicerat/Kalendarium/2013/131018-Vardering-av-IP-tillgangar/>

<http://www.vinnova.se/sv/Aktuellt--publicerat/Kalendarium/2013/Fran-ide-till-affarsstrategi--hur-kan-immateriell-ratt-starka-foretaget/>

Nyföretagarcentrum, uppfinnareföreningar och KI störst deltagande med vardera 4 % av deltagarna. Knappt 2 % av deltagarna kom från inkubatorer.

83 % av deltagarna kommer från rådgivande organisationer. 10 % kommer från andra organisationer, såsom patentombud och advokatfirmor. Resterande 8 % av deltagarna kommer från företag eller organisationer i närheten av rådgivningssektorn.

Av de rådgivande organisationerna är ca 8 % privata aktörer. Totalt utgör de privata aktörerna ca 15 %.

## **4.2. Regional dialog**

Under projektet har PRV arbetat för att etablera kontakter i alla regioner, för att kunna fånga upp och möta de skilda behov och önskemål som finns på ett effektivt sätt.

Redan under 2011 inleddes ett arbete med att kontakta rådgivare regionalt för att tillgodose behov av information och utbildning inom immaterialrätt. Detta arbete har tack vare regeringsuppdraget kunnat utvecklas vidare. Utpekade personer på PRV har haft ansvar för en eller flera regioner. Ansvaret har inneburit att inom respektive region: söka information om innovationsaktörer och relevanta projekt, föra en dialog med rådgivarorganisationer, undersöka behov samt att i samråd med regionala aktörer planera för aktiviteter.

För att dra nytta av arbetet i regionerna har PRV sammanställt den erfarenhet som medarbetarna har samlat på sig och också genomfört en uppföljande målgruppsanalys genomförd av en extern aktör. I målgruppsanalysen har det arbete som genomförts under projektet kunnat stämmas av med behov och förväntningar från rådgivarledet.

Arbetet som regionsansvariga för rådgivarkontakterna på PRV har gjort har bland annat lett till att vi under 2012 och 2013 har medverkat vid 28 (16 respektive 12) seminarier, workshops, utbildningar och liknande hos rådgivarorganisationer runt om i landet. Totalt har 487 unika rådgivare deltagit varav 280 under 2012 och 264 under 2013.

PRV har också deltagit vid de möten som hållits inom satsningen Innovationskraft Sverige, som IVA hållit i. Detta har varit en bra yta för att knyta regionala kontakter och få en bild av de olika regionernas innovationsstrategiarbete.

Sammantaget har PRV under 2013 deltagit i 21 event med brett anslag ”innovation”, 9 av 11 regioner, i 13 län på 16 orter och under 2012 deltagit i 17 event med brett anslag ”innovation”, 10 av 11 regioner, i 12 län på 12 orter.

## **4.3. Insatser direkt riktade till innovationskontoren**

Under projektet har vi arbetat för att få en bättre förståelse för innovationskontorens specifika behov av inom immaterialrättsområdet. Det är tydligt att det finns en stor variation i kompetens och behov och önskemål skiljer sig åt väsentligt, både mellan olika kontor och inom kontoren.

Strävan har varit att samordna insatserna med andra aktörer för att hitta rätt aktiviteter för innovationskontoren. Ett led i detta är att inleda ett samarbete med SNITTS. Sedan hösten 2012 finns PRV representerade i SNITTS kurskommitté och medverkar till att utforma utbildningar. Utöver medverkan i det övergripande planeringsarbetet i kommittén har PRV stått som värd för utbildningen IP-frågor i forskningssamverkan i april 2013, samt

genomfört möten för innovationskontoren under SNITTS möte *Innovation by Collaboration*.

Under 2012 och 2013 hölls två respektive ett möte för innovationskontoren, och ytterligare ett möte planerades och förbereddes 2013, men genomfördes i januari 2014 istället på grund av dåligt valt datum i december. Mötet 2014 och ett av mötena 2012 har varit en innovationskontorsdag då samtliga innovationskontor bjudits in till PRV. Mötet 2014 arrangerades av PRV och VINNOVA gemensamt. De andra två mötena har genomförts i samband med *Innovation by Collaboration* för att utnyttja möjligheten till samverkan med andra aktörer och att hålla ett möte då många representanter redan är på plats. 2013 arrangerades ett gemensamt seminarium av Tillväxtverket, EEN, Almi och PRV på temat "IP för ökad tillväxt i företag".

#### **4.4. Utbildning myndigheter**

Redan tidigt under projektet identifierades att kunskapen om immaterialrätt som affärsstrategiskt verktyg behöver höjas på myndigheter som arbetar med något led av innovationsprocessen, speciellt de som riktar sig till små och medelstora företag. PRV har under projektet erbjudit utbildning inom immaterialrätt för dessa myndigheter.

Utbildningar har genomförts för Bolagsverket, Tillväxtverket, SCB och Energimyndigheten för drygt 300 av myndigheternas medarbetare. Dialog har också förts med VINNOVA om utbildning för alla handläggare på myndigheten. Preliminärt datum för utbildning har satts till Q1 2014. Utbildningen som har hållits av jurister och handläggare på PRV har legat på en grundläggande nivå och har varit uppskattade.

Efter en första utbildningsomgång hösten 2012 valde Bolagsverket att utöka gruppen handläggare som skulle delta, och en andra omgång genomfördes våren 2013. Utbildningen för Energimyndigheten ledde till att ett behov av specifik fördjupad kompetenshöjning för en del av myndighetens medarbetare kunde identifieras. För dessa medarbetare satte PRV ihop en skräddarsydd utbildning i samarbete med IP-experter på innovationskontoren i Uppsala och Linköping.

Erfarenheterna från projektet och vilken roll denna typ av utbildning inom immaterialrättsområdet kan spela för myndigheter, både i beslutsprocessen och i kontakten med SMF, har också diskuterats i innovationskoordineringsgruppen<sup>10</sup> i slutet av 2013.

#### **4.5. Samarbeten**

Ett flertal samarbeten med olika nätverk och vidareförmedlare har etablerats. Några konkreta exempel tas upp här.

PRV har under projektet arbetat för att skapa möjligheter till samarbete med branschorganisationer, som ett sätt att nå företag som inte kommer i kontakt med innovationsstödsystemet. Engagemang tillsammans med TMF (trä- och möbelföretagen) och RTF (rese och turistföretagen) är exempel på detta. Ett konkret exempel är den utbildning av lärare (enligt train-the-trainers-koncept) som genomförts i RTS

---

<sup>10</sup> Innovationskoordineringsgruppen består av myndigheterna och organisationerna VINNOVA, Tillväxtverket, Tillväxtanalys, RISE, Almi, Bolagsverket, Energimyndigheten, Konkurrensverket, PRV samt Näringsdepartementets innovationskansli.

utbildningsprogram Kurbits. Immaterialrätt har därefter förts in som en del av Kurbits ordinarie kursprogram.

Information har spridits till EEN:s (Enterprise Europe Network) medlemmar om olika delar i projektet, bland annat via Tillväxtverket. Under 2012 medverkade PRV när medlemmar från hela Europa samlades för två dagars utbildning, Decentralized Training on Intellectual Property Management i Umeå. PRV höll i föreläsningsspasset IP-office of Sweden – SME support services. Strategiprocessen för det ekonomiska stödet lyftes av medlemmar i EEN fram som ett exempel på ett värdefullt konkret verktyg för SMF.

Genom nätverket IPorta<sup>11</sup> har PRV kunnat utbyta erfarenheter med andra nationella immaterialrättsmyndigheter i arbetet med att förbättra för SMF.

Arbetet i SNITTS kurskommitté har som beskrivits ovan inletts under projektet.

PRV har också fullt ut gått in i myndighetssamarbetet kring Verksamt och Starta-Driva-företag.

---

<sup>11</sup> PRV deltar, tillsammans med ett trettio-tal andra patent- och varumärkesmyndigheter i EU-projektet IPorta med den gemensamma webbplatsen [www.innovaccess.eu](http://www.innovaccess.eu)



## 5. Öka medvetenheten hos de innovativa små och medelstora företagen

För att öka medvetenheten hos de innovativa små och medelstora företagen har strategin varit:

- att arbeta med en kommunikation som tydligt utgår från företagares situation, med ett tilltal som företagare känner igen sig i.
- att säkerställa aktiviteter som både bygger relationer, ger fördjupning och som får bred spridning. Aktiviteterna har därför haft sin bas i både personliga möten, webb och breda informationskampanjer.
- att kommunikationen ska vara konkret, utgå från konkreta exempel och sätta immaterialrätten i ett affärsstrategiskt sammanhang.
- att höja kompetensen i rådgivarledet som ett effektivt sätt att nå företagen och för att skapa långsiktig effekt.

### 5.1. World Intellectual Property Day

Under 2013 använde vi World Intellectual Property Day, den 26 april, som ett tillfälle att sätta fokus på frågan ”Varför är immaterialrätt viktigt för små och medelstora företag?”. Syftet med att kraftsamla kring den dag som FN-organet WIPO (World Intellectual Property Organisation) instiftat är att säkerställa att frågorna får den tyngd de förtjänar. I och med denna utpekade dag finns ett nyhetsvärde för frågorna och ett internationellt sammanhang varigenom vi ökar chanserna för uppmärksamhet i media. Genom att presentera formerna för det ekonomiska stödet, genomföra lansering av webbplats för företagare samtidigt som vi erbjöd en dag fylld med intressanta seminarier med relevans för målgruppen SMF gav aktiviteterna relevans åt varandra.

Vi genomförde dagen i samarbete med organisationer i innovationsstödssystemet. Budskapet till organisationerna var ”Tillsammans sätter vi fokus på att alla företag har immateriella tillgångar”. PRV försåg organisationerna med material, allt ifrån förslag till arrangemang, upplägg till seminarier att hålla lokalt, inbjudan, texter att publicera på egna webbingången, webbsändningar av seminarier. En specifik webbingång<sup>12</sup> togs fram. Där finns material och webbsändningar samlade, och de ligger även tillgängliga bland informationsfilmerna på PRV och VINNOVA:s respektive webbplatser<sup>13</sup>.

18 organisationer i 9 städer arrangerade olika aktiviteter under dagen. Störst genomslag fick de webbsända seminarierna som avlöste varandra från kl 8.30 till kl 16. Seminarierna fokuserade på olika frågor om utmaningar och möjligheter för små och medelstora företag när det gäller immaterialrätt. Exempel på seminarier är Tjänsteinnovation – tjäna pengar på tjänster, Diskussion med POC, Whitelines och Treehotel om vilken roll immaterialrätten spelat för deras framgång, samt piratkopior och plagiat som tog upp hur man går tillväga om ens varor eller tjänster blir kopierade. Sändningarna hade runt 1 800 visningar under dagen, flest av de webbsändningar som gjordes i VINNOVA:s regi under 2013. Dessutom vet vi att våra samarbetsorganisationer under dagen i många fall hade samlat ett större antal deltagare som tittade på en webbsändning gemensamt och

---

<sup>12</sup> [www.prv.se/WIPD2013](http://www.prv.se/WIPD2013)

<sup>13</sup> <http://www.prv.se/sv/Kunskapscenter/Filmklipp/> respektive <http://www.vinnova.se/sv/Aktuellt-publicerat/Kalendarium/2013/130426-World-Intellectual-Property-Day-2013/>

genomförde lokala diskussioner. Webbseminarierna gav oss också basen till de webbsända seminarier som genomfördes under hösten, se central utbildning ovan.

För att säkerställa att satsningen skulle uppmärksammas, och för att marknadsföra den nya webbplatsen, genomfördes en rad marknadsföringsaktiviteter.

- Artikelserie
- Annonskampanj
- Sökordsannonsering
- Nyhetsbrev
- PRVbloggen
- Andras bloggar
- Facebook
- Twitter
- Pressmeddelanden
- Debattartikel

För en detaljerad lista på aktiviteter se Appendix.

## 5.2. PRV för företagare – en webbplats för SMF

I projektet bestämde vi oss tidigt för att ta fram ett webbstöd dedikerat till SMF. Syftet med att bygga en webbplats var att få en målgruppsanpassad ingång som gör det enklare för besökaren att direkt se vad som är relevant i den situation han/hon är i just nu. Webbplatsen ger på så sätt en informationskanal för att öka medvetenheten hos de innovativa små och medelstora företagen om vikten av, och möjligheterna med, att hantera sina immateriella tillgångar affärsstrategiskt.

Webbstödet, *PRV för företagare*, byggdes upp under 2012 och början av 2013 och lanserades under World Intellectual Property Day den 26 april, se ovan. Den kommunikationsbyrå som upphandlats av PRV har använts för att säkerställa effektiv kommunikation utifrån målgruppens behov. Arbetet har fokuserat på både innehåll och tilltal.

En av webbplatsens bärande delar är ett företagstest. Testet hjälper besökaren att utifrån sin verklighet identifiera de immateriella tillgångar som finns i den egna verksamheten. Besökaren får också exempel på hur man kan hantera dessa tillgångar. Testet leder vidare till att peka på organisationer i det offentliga stödsystemet där man kan söka stöd och råd för hur man ska hantera sina immateriella tillgångar.

*PRV för företagare* innehåller utöver testet film, berättelser från företag (case), fakta, aktuellt och en sida specifikt riktad till rådgivare. Webbplatsen har tydliga länkar till VINNOVA, verksamt.se, innovationsrådgivare och till andra organisationer där SMF kan få stöd för fortsatt arbete. Det finns information om det ekonomiska stöd som pilottestats inom detta regeringsuppdrag. Vi har arbetat för att lyfta fram konkreta exempel med hög igenkänningsfaktor, där vi konkretiserar och sätter immaterialrättsfrågor i ett sammanhang.

Dialog har under hela projektet förts mellan kommunikationsansvariga på PRV och VINNOVA (för målgruppen SMF). Samtidigt har VINNOVA arbetat med att förnya sin webbplats med en dedicerad SMF-sida. Sidan innehåller målgruppsanpassad information från VINNOVA till SMF, bland annat länkar till *PRV för företagare*.

Återkoppling och beteende hos besökare har följts upp sedan lanseringen av *PRV för företagare*, och ett arbete genomfördes under oktober – december för att optimera webbplatsen och säkerställa att syftet med webbplatsen uppfylls. En förvaltningsplan har tagits fram under hösten 2013 och webbplatsen har lagts över i förvaltning tillsammans med övriga *prv.se* från och med 2014.

Den målgruppsspecifika ingången för företagare har också lett till att andra delar av *prv.se* har setts över och bättre anpassats till målgruppen. Exempelvis gjordes inför lanseringen ett stort arbete med att ta fram en guide inför varumärkesansökan. Varumärkesdelen är den del av *prv.se* som utifrån genomförda webbanalyser bedömdes vara högst prioriterad för målgruppen SMF. Guiden erbjuder en ”mjuklandning” för besökare som kommer från *PRV för företagare*, men även för besökare som kommer via andra kanaler. *PRV för företagare* kopplar också starkt till det utbildningsmaterial som finns i *PRV-skolan*. Vidare initierades under slutet av 2013 ett omfattande projekt där hela *PRV:s* webbplats går igenom och görs mobilresponsiv, i samband med detta arbete kommer även ytterligare möjligheter till målgruppsanpassning utredas.

Marknadsaktiviteter för att säkerställa kännedom om webbplatsen hos målgruppen vid lansering planerades och genomfördes tillsammans med World Intellectual Property Day, se ovan. Kampanjen följdes upp med en mindre kampanj under augusti och med en kampanj kopplad till *PRV:s* adventskalender under december, se nedan. Annonsering har i första hand gjorts som sökordsannonsering, vilket ger bra resultat. Andra kanaler för att sprida kännedom om *PRV för företagare* har varit genom PR-arbete, andra organisationer, mässor, *PRVbloggen*, nyhetsbrev.

Statistik för *PRV för företagare* under perioden 26 april till 31 december 2013 visar:

- 51 700 besök, varav 40 000 unika besökare.
- Andelen nya besökare, av alla besökare på *PRV för företagare*, är 75 %. Andelen nya besökare är härmed mycket högre än för *prv.se* i genomsnitt (48 %).
- Många besök har gått till steg 1 för att testa sitt företag, totalt 23 100 vilket utgör 45 % av alla besökare.
- 10 % av alla besökare (totalt 4 960) har genomfört testet, vilket anses bra givet ett relativt komplext test.
- Jämfört med testet har relativt få hittat till casen, 713 besök på det mest välbesökta.
- 20 % av besöken på startsidan klickade på ”Se filmen”. Totalt har filmen visats 10 600 gånger.
- 2 100 besök, 4 %, gick vidare till startsidan för *prv.se*

Det som drivit trafik till sidan är:

- Sökordsannonsering 26 200 besök
- Redaktionell artikel i Aftonbladet 11 480 besök
- *prv.se* – startside 4 500 besök
- sökordsoptimering 1 500 besök
- Verksam.se 1 120 besök
- Annonskampanj 740 besök

### **5.3. Regional närvaro – skapa mötesplatser med SMF**

Som ett led i att skapa mötesplatser och etablera relationer med SMF har *PRV* arbetat med aktiviteter som möjliggör fysiska möten med företag runt om i landet.

Syftet med den regionala närvaron är att genom personliga samtal öka medvetenheten hos SMF. Detta uppnås genom tillgång till PRV:s kompetens på mötesplatser där SMF befinner sig. För att sätta immaterialrätten i rätt sammanhang är strategin att delta på mässor och mötesplatser där SMF får information om immaterialrätt i ett sammanhang tillsammans med andra innovationsaktörer som de behöver komma i kontakt med. För att uppnå en långsiktig effekt av varje möte arbetar vi för att skapa trafik till webbsidan *PRV för företagare* och till andra informationskanaler, såsom andra delar av *prv.se*, *PRV-skolan*, fysiskt material, aktörer inom innovationssystemet med kompetens inom immaterialrätt med mera. Möten med målgruppen är dessutom ett viktigt sätt att lära känna och bättre förstå målgruppens behov.

PRV har undersökt olika event, och till exempel deltagit i lokala och regionala företagsarrangemang. För att säkerställa att vi på längre sikt når ut effektivt till målgruppen med god geografisk spridning i landet är en turnélösning där en aktör står för arrangemanget runt en turné nödvändig. En leverantör upphandlades därför under våren 2013, vilket gör att PRV kommer att delta på turnén *Mitt Företag*.

Under 2012 deltog PRV vid totalt 17 företagsmässor, spridda på 15 orter. Under 2013 blev antalet något lägre, 12 mässor på 9 orter. Totalt har vi träffat ca 3 600 SMF på dessa event (2 400 under 2012 och 1 200 under 2013). Den lägre aktiviteten under 2013 berodde framförallt på att arbetet under våren fokuserade på att upphandla en turnélösning och på genomförandet av World Intellectual Property Day.

#### **5.4. Adventskalender för SMF**

En digital adventskalender togs fram och presenterades, en lucka om dagen under december 2013. De 24 luckorna var uppbyggda för att mottagaren på mindre än en minut skulle kunna ta till sig lättsmält information kring något av områdena: patent, varumärke, design, upphovsrätt och den bredare kategorin "möjligheter". Flera luckor gav möjlighet att klicka sig vidare för fördjupning i ämnet. Ledord för adventskalendern var stringent och enkelt med kvalitet, leverans med mycket hjärta, på ett trovärdigt sätt.

För att sprida information om adventskalendern genomfördes en rad marknadsföringsaktiviteter.

- Adventskort
- Annonskampanj
- Sökordsannonsering
- Nyhetsbrev
- PRVbloggen
- Facebook
- Twitter
- Pressmeddelanden
- Andras bloggar
- Andras hemsidor
- Publicerat redaktionellt material

Statistik för adventskalendern under perioden 1 december till 9 januari visar:

- 7 019 sidvisningar, varav 6 126 unika sidvisningar
- Besökare stannar 40 sekunder i genomsnitt, vilket är bra givet informationsmängden i luckorna

- Flest besök gjordes under första och sista veckan i december.

### **5.5. Arbeta med att ta fram kvalitativa mål för medvetenheten hos SMF**

PRV har under projektet inlett ett arbete med SCB, och det regeringsuppdrag de har med att ta fram nya indikatorer för innovation som innehåller patent- och varumärkesdata. PRV inledde i samband med detta ett försök att ta fram underlag för att sätta upp kvalitativa mål och kunna genomföra nollmätning av medvetenheten hos SMF, som ett led i att bättre förstå och möta behoven kring frågorna som omfattas av regeringsuppdraget. Då vi såg att arbetet blev alltför omfattande givet komplexiteten i att genomföra en nollmätning, resurserna och tiden i projektet, samt uppsatta mål beslutade vi dock att prioritera ned detta delprojekt.

## 6. Utformning av det ekonomiska stödet i regeringsuppdraget

Det ekonomiska stödet har utformats för att komplettera den information och de kompetenshöjande insatser som ingått i uppdraget. Syftet med stödet var att länka utbildning och informationsarbete och ge företagen möjlighet att tillämpa en immaterialrättsstrategi utformad utifrån deras förutsättningar. Det har utformats som en check för att finansiera inköp av tjänst från specialist, för att utarbeta en immaterialrättsstrategi kopplad till företagets egen affärsstrategi. Dessa s.k. IP-checkar har haft ett maxbelopp på 100 000 kr. Beloppet kunde variera i storlek beroende på företagets behov.

IP-checken följdes av en detaljerad beskrivning av strategiprocessen och vad som skulle åstadkommas med checken. Syftet med beskrivningen av strategiprocessen var att ge direktiv och vägledning till både rådgivare och företag. Den hjälper företagen i sin roll som beställare av tjänsten och att fokusera på det strategiska arbetet. Den fungerar som stöd även för rådgivaren, och som ett viktigt kompetenshöjande verktyg.

### 6.1. Genomförande

IP-checkarna distribuerades via organisationer/partners som tillhandahåller rådgivare med adekvat kompetens och som genomgått PRV-utbildning. Detta liknar den arbetsprocess som VINNOVA använder i regeringsuppdraget ”innovationscheckar och innovationscoacher<sup>14</sup>” där företagen kan finansiera ett innovationsprojekt och samtidigt få stöd av en rådgivare/coach. VINNOVA:s mål är i förlängningen att varje rådgivare i mötet med företagen ska kunna erbjuda adekvat ekonomiskt stöd i form av t.ex. en IP-check eller innovationscheck. Vi har därför i detta regeringsuppdrag valt att samordna distributionen av IP-checkar och Innovationscheckar via samma distributör.

Inom ramen för regeringsuppdraget har två pilotstudier genomförts, varav den senaste, pilotstudie 2, slutförs efter denna rapportens inlämnande. Piloterna genomfördes för att:

- testa föreslagna arbetsprocesser och strategiprocess
- samla erfarenheter för att utveckla en framtida insats
- utarbeta utbildningspaket för ökad medvetenhet och kompetens hos de offentliga och privata rådgivarna

Arbetet med piloterna har skett i nära samarbete med PRV och administrerades av VINNOVA.

### 6.2. Deltagande organisationer och fördelning av immaterialrättscheckar pilot 1 och 2

Pilot 1 (oktober 2012 - februari 2013): Almi Innovation och SISP (Swedish Incubators and Science Parks), se appendix arbetsprocess och strategiprocess.

Pilot 2 (aug 2013- apr 2014): Almi Innovation och Almi Inkubation samt IUC (Industriellt Utvecklings Centrum), se appendix arbetsprocess och strategiprocess.

---

<sup>14</sup> <http://www.vinnova.se/sv/For-Foretag/Nationell-finansiering/Program-114/>

De organisationer som agerat distributörer i piloterna valdes ut för att nå olika målgrupper och i pilot 2 också utvärdera möjligheten att tillhandahålla såväl IP-checkar som innovationscheckar. Fördelning av immaterialrättscheckar, se tabell 5.

Tabell 5.

Organisation	Pilot 1 antal checkar	Pilot 2 antal checkar
Almi Innovation	20	60
Almi Inkubation		60
SISP	20	
IUC		40

### 6.3. Information till distributörer/aktörer i systemet

Inför starten av piloterna informerades projektledarna för respektive distributör, Almi Innovation och Inkubation, SISP och IUC, om insatsen och gavs möjlighet att presentera sina förslag till interna arbetsprocesser. Muntliga redovisningar genomfördes i samband med att skriftliga lägesrapporter skickats in till VINNOVA. Där emellan har telefon- och mailkorrespondens använts för att hantera löpande frågor.

VINNOVA och PRV har vid två tillfällen deltagit vid Almi Innovationsrådgivares erfarenhetsmöten och då haft tillfälle att informera om insatsen och framförallt kunnat ta emot frågor direkt från rådgivarna. Det har också öppnat för en dialog med rådgivarna som därefter ofta kontakter VINNOVA direkt för frågor eller förslag på förbättringar. Många av Almis innovationsrådgivare ingår även i Tillväxtverkets Partnerskap<sup>15</sup>, där VINNOVA deltagit på erfarenhetsmöten. Därigenom har en dialog och en informationskanal med partnerskapen etablerats. Kontakten med Almis Innovationsrådgivare och Tillväxtverkets Partnerskap har varit givande. Almi och Tillväxtverket är överens om vikten av att VINNOVA och PRV deltar vid deras möten för att förbättra informationsutbytet mellan myndighet och regionala rådgivare.

VINNOVA och PRV har även deltagit vid IUC styrelsemöte och IUC årskonferens 2013 för att informera om insatsen. Vid den sistnämnda genomfördes också en workshop för att öka medvetenheten om strategiskt arbete med immaterialrätt.

### 6.4. Resultat Pilotstudie 1 oktober 2012-feb 2013

Här redovisas en kort sammanfattning av resultaten och en mer utförlig diskussion kring uppdragets sammanlagda resultat redovisas under kap 7. Beskrivning av arbets- och strategiprocess i pilotstudien finns i appendix.

I piloten utvärderades:

- A. Strategiprocessen
- B. Finansieringen, storleken på checken, vad stödet räcker till

<sup>15</sup><http://www.tillvaxtverket.se/huvudmeny/insatserfortillvaxt/flerochvaxandeforetag/produktutvecklingismaforetag/kontaktuppgifter/kontaktuppgifterpartnerskap.4.21099e4211fdb8c87b800017613.html>

- C. Kompetens hos rådgivare
- D. Tillgång till och kompetens hos aktörer/immaterialrättskonsulter
- E. Nyttjande av framtagen immaterialrättsstrategi

Utvärderingen genomfördes i enkätform som skickades ut till alla deltagare dvs. företag, rådgivare och IP-konsulter. Utvärderingen avslutades under mars 2013. Efter genomgång av enkäterna och diskussion med Almi och SISP efter avslutad pilot, kunde följande resultat redovisas.

#### A. Strategiprocessen:

Den föreslagna strategiprocessen fungerade överlag bra och alla involverade utgick från det underlag som skickats ut till företagare, rådgivare och IP-konsulter.

Kommentarer kring underlaget som beskriver processen pekade på att den var både för fast till sin struktur och för vag. En återkommande synpunkt kring strategiarbetet var att det delats upp i tre delar, nulägesanalys, omvärldsanalys och strategi och att det för varje del fanns en viss summa pengar avsatt för att genomföra det specificerade arbetet. I verkligheten går momenten ofta in i varandra och underlaget borde därför inte begränsa konsulten till att arbeta i exakt den angivna ordningen, utan tillåta iterationer. I pilot 2 togs därför begränsningarna bort, men med rekommendationen att ha fokus på strategin och utgå från företagets behov.

Synpunkter framfördes också på bristfällig information om strategiprocessen från distributörsorganisationerna, till såväl rådgivare som konsulter.

#### B. Finansieringen, storleken på checken, vad stödet räcker till:

Checkens storlek har bedömts som rimlig för att kunna följa den föreslagna strategiprocessen och med ett maxbelopp på 100 000 kr. I undantagsfall kan en större summa behövas. Flera IP-konsulter lade ned mer tid än vad som motsvarar ersättningen.

#### C. Kompetens hos rådgivare

Företagen var överlag nöjda med den hjälp de fick av rådgivaren. I enkäten framkom att rådgivare överlag bedömde att de hade haft mer kontakt med företaget, än företagen bedömde att de haft med rådgivare. Kommentarer från företagen tog också upp att det vore önskvärt att rådgivaren är en aktiv part i arbetet. Uppföljningen visade att rådgivaren inte alltid var helt införstådd i hela strategiprocessen kring checken, förväntningar, arbete etc. Kompetensen hos rådgivarna varierade stort och erfarenheterna togs med till arbetet med kompetenshöjningsinsatser. Inför pilot 2 utarbetades ett dokument för att tydliggöra förväntningarna på rådgivaren och hur de skulle bistå företaget i arbetet med IP-checken.

#### D. Tillgång till och kompetens hos aktörer/immaterialrättskonsulter:

Kompetensen hos konsulterna har varierat, men var övervägande hög. Från enkäterna såg vi en förbättringspotential i att kommunicera ut syfte och mål med insatsen och att fokus ska ligga på immaterialrättsstrategin. Inför pilot 2 utarbetades ett dokument, riktat till konsulterna, för att tydliggöra syfte och mål. De flesta företag har vänt sig till konsulter som de använt tidigare (60 % av företagen). Företagen var överlag mycket nöjda med specialisternas arbete.

#### E. Nyttjande av framtagen immaterialrättsstrategi

Alla företag som besvarade enkäten gjorde bedömningen att de skulle ha stor nytta av IP-strategin i det framtida arbetet. Bedömningen från både företag, rådgivare och konsulter



var att checken fyller ett stort behov och man efterfrågade en fortsättning av insatsen. Rådgivarna ansåg att ett dedikerat stöd för immaterialrättsstrategi är mycket viktigt för att få företagen att prioritera och tillvarata sina immateriella tillgångar.

Både Almi och SISP kunde identifiera relevanta företag som var intresserade av att delta i piloten. Båda organisationerna kunde intyga att efterfrågan av immaterialrättschecken varit stor. Projektet har resulterat i att kundföretagen har prioriterat att gå igenom sina immateriella tillgångar och tillhörande strategier, vilket företagen normalt nedprioriterar.

## **6.5. Resultat pilotstudie 2 augusti 2013 – april 2014**

Här redovisas en kort sammanfattning av resultaten och en mer utförlig diskussion kring uppdragets sammanlagda resultat redovisas under kap 7. Genomförd arbets- och strategiprocess i pilotstudien finns i appendix. I studien ingår distributörer som också hanterar innovationscheckar.

I piloten utvärderas:

- A. Distributörernas arbetsprocesser
- B. Rådgivarnas och konsulternas tillgänglighet, roll, kompetens och arbetsformer
- C. Företagens behov och situation: Vilka behöver denna typ av stöd, för vilka delar av hanteringen av immateriella tillgångar behövs det statliga stödet, när i företagets eller ett projekts utvecklingsfas behövs stödet mest? Detta omfattar också frågan om stödets omfattning, medfinansiering från företagen och hur ska stödet levereras till företagen för att på ett effektivt sätt kunna nå behövande företag.
- D. Hur ser eventuella skillnader i behoven ut mellan olika sektorer?

Alla checkar är beviljade och de sista strategierna beräknas vara färdigställda och levererade till företagen under mars/april 2014. Den preliminära utvärderingen bygger på resultat och analys av de erfarenheter som vi tagit del av genom samtal med distributörerna, rådgivare, IP-konsulter och företag. De deltagande organisationerna har delrapporterat resultaten, såväl skriftligt som muntligt, till VINNOVA och PRV. Både PRV och VINNOVA har också blivit kontaktade av deltagare samt representanter för distributörerna och därigenom fått en inblick i såväl utmaningar som framgångar för insatsen. Den slutgiltiga uppföljningen kommer ske genom en kombination av enkätfrågor och djupintervjuer under Q2 2014.

### **A. Distributörernas arbetsprocesser**

Distributörernas arbetsprocesser har inte fungerat lika bra i pilot 2 och resultatet har varierat mellan distributörerna, bl.a. har informationen inte alltid nått fram till rådgivare och företag. Indikationer från rådgivare som deltagit i båda delpiloterna pekar på att beskrivningen av strategiprocessen har blivit bättre, inte sämre. Anledningen till att arbetsprocessen fungerat sämre, borde därför bero på att något led i kommunikationen brister. Det är uppenbart att VINNOVA, PRV och distributörerna måste öka och förbättra informationen ut till alla involverade. Till skillnad från pilot 1 har VINNOVA fått kännedom om att alla företag inte varit medvetna och informerade om syftet med IP-checken.

### **B. Rådgivarnas och konsulternas tillgänglighet, roll, kompetens och arbetsformer:**

Kompetensen hos rådgivarna varierar stort, vilket också var fallet under pilot 1. Som en konsekvens av detta förbättrade vi informationen till rådgivarna, dels genom informationsmöten, dels genom att omarbete informationsunderlagen.

Under pilot 2 har fler checkar fördelats och med större spridning över landet än i pilot 1. När det gäller IP-specialister är det tydligt att tillgången i närområdet i vissa regioner i Sverige är begränsad.

C. Företagens behov och situation:

Det framgår att små och medelstora marknadsetablerade företag ofta är ovana att lyfta frågan kring immaterialrätt och att insatsen därför blivit ett viktigt uppvaknande. Behovet av checken får anses som stort hos denna grupp. För riktigt unga företag verkar checken inte möta samma behov som vi ser hos de andra företagen i piloterna. Många unga bolag har inte kommit så långt i sin utveckling att de är mogna för ett så omfattande arbete som strategiprocessen är utformad för.

D. Hur ser eventuella skillnader i behoven ut mellan olika sektorer?

En utvärdering av resultaten i pilotstudie 2 behöver genomföras innan vi kan dra slutsatser kring skillnad i behov mellan olika sektorer.

## **7. Slutsatser och rekommendationer**

### **7.1. Långsiktig attitydförändring**

Projektet har med all tydlighet visat att kompetenshöjning måste ses som en långsiktig satsning.

I detta regeringsuppdrag har ingått att skapa ett förändrat förhållningssätt till hantering av immateriella tillgångar. Fokus hos rådgivare i det offentliga stödsystemet och hos företagen, i den mån immaterialrätt tagits upp alls, har i stor utsträckning legat på de enskilda rättsskydden, patent, varumärke, design och upphovsrätt, och hur dessa rättsskydd kan användas som just skydd. Frågan har dessutom ofta hanterats separat från företagets affärsstrategier.

I projektet har vi arbetat för att flytta fokus till att använda immaterialrätten som affärsstrategiskt verktyg i hanteringen av immateriella tillgångar för innovativa SMF på ett sätt som gör att de ökar sin konkurrensförmåga och innovationskraft. I detta arbete ser vi att det ekonomiska stödet och den strategiprocess som där tagits fram utgör ett mycket viktigt verktyg för att höja kompetensen hos de enskilda företagen, men framförallt för de offentliga aktörerna i innovationssystemet som arbetar med processen.

Att ändra attityder, och lyfta in frågor om immaterialrätt bland de affärsstrategiska frågorna hos SMF tar tid. Vi ser att det är viktigt att arbetet som startats upp under regeringsuppdraget tas vidare och fortsätter utvecklas utifrån erfarenheter och målgruppens behov. Det är därför mycket positivt att detta arbete prioriteras i och med skrivningarna i VINNOVA:s och PRV:s respektive regleringsbrev för 2014.

### **7.2. Innovationsstödsystemet**

I utformningen av både kommunikations-, informations- och ekonomiska stödsatser har det varit en utmaning att hitta ett bra sätt att förhålla sig till det komplexa innovationsstödsystemet. Systemet består som bekant av många aktörer med olika fokus och drivkrafter. En del nationella, en del regionala. Denna verklighet ger upphov till en rad frågeställningar, som man oftast inte kan besvara, men behöver hitta ett förhållningssätt.

En viktig frågeställning har varit om organisationernas incitamentsstrukturer stämmer med det arbete vi genomför. Till exempel – får en rådgivare på en organisation avsätta tid (och kan han/hon betala för) att öka sin kompetens om affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar? Om man inte följer upp långsiktigt hur bra det går för de företag som rådgivaren stödjer utan mäter på korta insatser (antal företag man träffat, hur mycket pengar som betalats ut etc.) så ger inte affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar utslag.

Det är en utmaning att utforma aktiviteter och föra en kontinuerlig dialog med de olika aktörerna i det fragmenterade innovationsstödsystemet.

Att immaterialrätt kommer in som en delmängd av andra frågor gör det också utmanande att få aktörerna att arbeta med dem. Det är mer konkret att prata om brist på finansiering i tidiga skeden, eftersom det utgör en konkret ”smärta” för företagen, än att prata om en brist på kompetens i hantering av immateriella tillgångar, som är ett långsiktigt arbete och

där det inte är självklart att man ens upptäcker vilka möjligheter man missat när de väl är missade.

Syftet har varit att åstadkomma kompetenshöjning hos aktörer inom det offentliga innovationsstödsystemet, så att dessa aktörer kan stötta företag till affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar och bidra till att öka medvetenheten hos företagen.

### 7.2.1. Kompetenshöjning genom utbildningsinsatser

Under projektiden har vi utvecklat ett utbildningskoncept bestående av två etapper. Konceptet utgör en bra grund att bygga vidare på.

Etapp 1, heldagsutbildningen ”Affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar” ger grunderna och bygger på diskussioner mellan deltagare och föreläsare. För att kunna få detta utbyte är det därför viktigt att deltagarna samlas och denna utbildning lämpar sig därför inte för webbsändning. Etapp 2, de webbsända case-baserade seminarierna, är en kontinuerlig påfyllnad av verkliga exempel. Rådgivarna får återkommande tillgång till kunskapen hos personer med egen erfarenhet av att arbeta med innovationer och hantering av immateriella tillgångar och workshoparna belyser olika val man ställs inför. På så sätt byggs rådgivarnas egen erfarenhetsbank upp. Etapp 2 lämpar sig väl för webbsändning och bygger vidare på den modell som prövades första gången i samband med ”Immaterialrätt när det handlar om dataspel och appar<sup>16</sup>”. Webbsända seminarier har sedan utvecklats under projektiden, för att landa i en form som vi nu ser ska vara återkommande.

För att åstadkomma en kompetenshöjning i hela landet behöver vi genomföra utbildning i olika delar av landet. De webbsända seminarierna når ju per definition till hela landet, men etapp 1 behöver flytta runt mellan orter. Vi ser att orter som ligger i geografisk närhet till de orter där utbildningen genomförts, av naturliga skäl, har högre representation på utbildningarna.

Heldagsutbildningen har hållits kostnadsfritt för att skapa en efterfrågan på ökad kompetens inom immaterialrätt hos rådgivare. Vid en ökad medvetenhet och förståelse för immaterialrättens betydelse som affärsstrategiskt verktyg bedömer vi att efterfrågan på utbildningar från såväl PRV som andra aktörer kommer att öka. För att bygga upp denna medvetenhet, förståelse och efterfrågan, ser vi att utbildningarna till en början behöver bekostas av VINNOVA. För att sedan successivt gå över mot full kostnadstäckning där innovationsstödsystemets aktörer själva bär sina kostnader.

Det finns en gråzon mellan vad som är offentliga organisationer och privata aktörer. Till exempel anlitar en del Almbolag privata aktörer för sin innovationsrådgivning. Dessa privata aktörer kan därigenom ses som en del av det offentliga innovationsstödsystemet. Samma resonemang kan hållas för aktörer som startats genom privata initiativ, men som helt eller delvis drivs med hjälp av offentliga medel. Det går därmed inte att dra ett entydigt streck för vilka aktörer som ska få delta på utbildningssatsningarna. Innovationsstödsystemet är spretigt, och det är svårt att ha en god överblick över den roll

---

<sup>16</sup> Caseorienterad halvdagsutbildning för att höja din rådgivningskompetens när det gäller rådgivning kring hantering av immateriella tillgångar i samband med appar och dataspel inom ramen för Ungas Innovationskraft.  
<http://www.prv.se/sv/Kunskapscenter/radgivare/Tidigare/Immaterialratt-nar-det-handlar-om-dataspel-och-appar/>

alla aktörer spelar i detta system. Genom att på sikt ta betalt för utbildningarna försvinner också problemet att offentliga medel används till aktörer som inte omfattas av satsningen.

### **7.2.2. Kontaktytor mot innovationsstödsystemet**

Vi ser stora regionala skillnader mellan aktörer och regioner, både när det gäller samverkan och kunskap. Kunskapsnivån bland innovationssystemets aktörer är i ofta individberoende, relaterad till personligt intresse och erfarenhet. Kunskapen om immaterialrätten som sådan är också till viss del branschspecifik, inom till exempel life science är kunskapen hög.

Begreppet immateriella tillgångar upplevs av många rådgivare som ett otydligt och svårt begrepp. Det är därmed ett ämne man helst vill vidareförmedla till experter, vilket i värsta fall kan leda till att man inte tar upp frågor relaterade till immaterialrätt alls. Detta gäller speciellt om man inte ser kopplingen till affärsstrategiska överväganden. Begreppet immaterialrätt, och även immateriella tillgångar kopplas i stor utsträckning till patent, till viss del varumärkes- och mönsterskydd. Kopplingen till patent förstärks dessutom när PRV är avsändare. Vi ser att pilotstudien med det ekonomiska stödet har nyanserat bilden.

Förståelse och kunskap kring affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar är relevant både för innovations- och affärsrådgivare, men PRV:s kontakt med innovationsrådgivare är mer väletablerad.

Det finns behov av att fortsätta arbetet med en kompetenshöjning hos offentliga aktörer inom immaterialrätt. Arbetet bör utgå från befintligt innovationssystem i de olika regionerna. Vi behöver därför arbeta för att bibehålla etablerade relationer och bygga nya. En person på PRV bör ansvara för att dialog förs med minst en tongivande aktör inom innovationssystemet i varje region. Syftet är även framöver att genom god kontakt med rådgivare i regionerna fånga upp frågeställningar som finns, tillgodose utbildningsbehov hos rådgivare, säkra att PRV närvarar på viktiga regionala/lokala event gärna tillsammans med VINNOVA och andra myndigheter.

Flera av innovationskontoren har knutit till sig personer med hög kompetens inom immaterialrätt och immateriella tillgångar. Däremot har inte alla som arbetar vid kontoren kompetens inom området, och det är inte alla kontor som har kompetensen lättillgängligt. Behoven och önskemålen om samarbete varierar både mellan och inom de enskilda kontoren. Vi ser att det är fortsatt viktigt att vi håller en dialog med kontoren, både avseende planerade utbildningar, för att fånga upp de specifika behov de ser från forskare och i kommersialiseringsprojekt och för att samarbeta med de olika kompetenser som finns på respektive innovationskontoren, PRV och VINNOVA.

Vi har i projektet synliggjort nyttan och har goda exempel i de myndigheter där utbildningar inom immaterialrätt genomförts. Dessa erfarenheter utgör bra exempel för andra myndigheter. Dialogen med de myndigheter där utbildningar genomförts behöver också tas vidare så att kvarstående och framtida behov kan mötas.

Respektive myndighet bör bära kostnaderna för dessa utbildningar, då PRV inte har anslag för denna typ av verksamhet och VINNOVA inte kan finansiera denna typ av satsning.

### 7.3. De innovativa företagen

För att öka medvetenheten hos de innovativa små och medelstora företagen bör vi hålla fast vid strategin att arbeta med en kommunikation som tydligt utgår från företagares situation, med aktiviteter som både bygger relationer, ger fördjupning och som får bred spridning och med konkreta exempel. Det arbete som beskrivs ovan under avsnitt 7.2 är en av de viktigaste pusselbitarna för att öka medvetenheten hos företagen.

*PRV för företagare* drar till sig trafik där en stor andel är helt nya besökare. Detta visar att vi med webbplatsen verkligen når ut till nya målgrupper och individer som inte har besökt oss tidigare. Tillsammans med den höga konverteringsgraden (besökare som genoför testet) visar detta att vi höjer medvetenheten. Det som har gett störst effekt i att driva trafik till webbplatsen är sökordsannonsering och PR. Vi har fortsatt att utveckla *PRV för företagare* under hösten med webboptimering utifrån besökarmönster. Ett arbete som kommer att ge resultat framåt. På *prv.se* har vi synliggjort *PRV för företagare* med en egen ingång i huvudmenyn samt även lyft filmerna på startsidan i syfte att locka fler besökare. Företagstestet är centralt för webbplatsen och besökarna konverterar nu på avsett sätt. Resultatet är mycket tillfredsställande.

Parallellt har Vinnova förbättrat tillgängligheten av information om de finansieringsstöd som riktar sig till små- och medelstora företag på VINNOVA:s webbplats. Tydliga länkar till *PRV för företagare* och de webbsända seminarierna ingår i denna informationsatsning.

Det är viktigt att vi genom återkommande uppföljningsarbete säkerställer att webbingången för SMF och de verktyg som den innehåller hålls uppdaterad(e) och möter ett verkligt behov. Arbetet framöver riktar in sig på förbättringar utifrån återkoppling från målgruppen i genomförda mätningar. I detta kan till exempel ingå nya texter, case, informationsfilmer mm, liksom översyn av strukturen på webbplatsen. *PRV för företagare* förvaltas tillsammans med *prv.se*.

Att skapa mötesplatser med SMF blir viktigt även fortsättningsvis. Arbetet utgår ifrån frågeställningen ”Hur når vi maximal effekt i de fysiska mötena?” En del i detta är att identifiera mötesplatser där SMF får information om immaterialrätt i ett sammanhang med andra innovationsaktörer. Genom samarbetet har vi tillgång till både VINNOVA:s och PRV:s olika etablerade kanaler ut till SMF.

Den upphandlade turnélösningen bör kombineras med relevanta innovationsevent med stark lokal/regional förankring. Den regionala dialogen med innovationsaktörerna har varit och kommer fortsatt att vara en förutsättning för att inhämta kunskap om och kunna avgöra vilka lokala/regionala event PRV bör vara med på.

Vi satsar också på att återkommande använda World Intellectual Property Day den 26 april. En dag som många organisationer inom innovationssystemet samarbetar kring har stor potential att ge genomslag och genom att dagen blir återkommande år från år visar vi på kontinuitet med återkommande kommunikation. Att dagen är utsedd av FN-organet WIPO gör att det finns en internationell förankring, vilket ger ytterligare nyhetsvärde och ökade möjligheter att få genomslag i media.

PRV utformar innehåll och tar fram material till dagen. Aktörer inom innovationsstödsystemet från olika delar av landet engageras i arbetet för att skapa stort

genomslag och medial uppmärksamhet. I arbetet ingår bearbetning av media på nationell, regional och lokal nivå. Arbetet utgår från tidigare års erfarenheter av arrangemanget.

Vi ser att det PR-arbete som görs är viktigt för att nå såväl SMF som aktörer inom innovationsstödsystemet. En förutsättning för att de insatser som görs för att öka kunskapen ska kunna ge effekt är att målgrupperna har fått kännedom om dem. Redaktionella texter i media har under året gett i särklass störst mätbart genomslag. Ett fortsatt arbete med att sprida information till relevant media är därför viktigt. Därför behöver vi fortsätta och bli ännu mer aktiva i PR-arbetet. PR-arbetet behöver också gå hand i hand med planering av aktiviteter.

#### **7.4. Det ekonomiska stödet**

För många företag har arbetet med immaterialrätten blivit ett uppvaknande och fått dem att prioritera upp dessa frågor i det strategiska arbetet. Detta styrks av de rådgivare och konsulter som stöttat företagen i arbetet.

Det finansiella stödet i form av en ”IP-check” har varit ett viktigt incitament för att få företagen att arbeta med immaterialrättsstrategin. Utan detta stöd är det svårt att få företagen att prioritera detta arbete. Beloppet som beviljats har varit max 100 000 kr, vilket visat sig vara väl avvägt. Det är dock viktigt att påpeka att behoven av immaterialrättsstrategi, utformningen av denna och omfattningen av arbetet varierar stort beroende på bl.a. företagets ålder och storlek. Detta gäller även beloppet på IP-checken. Inför framtida insatser bör detta beaktas.

I regeringsuppdraget har fyra aktörer, med olika arbetsprocesser, agerat som distributörer för att identifiera och fördela immaterialrättscheckarna, se appendix. Vi rekommenderar en arbetsprocess som är så enkel som möjligt för att spara tid och resurser hos alla involverade, framförallt för företagen. Ett ansökningsförfarande med formella ansökningar och bedömningsgrupper, som är mer administrativt och tidskrävande och mer komplicerat för företagen och distributörerna, har inte visat sig vara bättre än enskilda rådgivares rekommendationer av lämpliga företag. I framtiden behövs enkla och kostnadseffektiva rutiner för att identifiera bolag i behov av stöd för att utarbeta en immaterialrättsstrategi.

Det har under projektet blivit tydligt att det är nödvändigt med täta avstämningar mellan VINNOVA-PRV och distributörerna för att följa upp arbetet, att informationen nått fram och svara upp mot eventuella önskemål från distributörernas och rådgivarnas sida. Det har varit tidskrävande att få ut information om insatsen och dess syfte till alla inblandade och en utmaning för distributörernas rådgivare att ta till sig och genomföra det nya arbetssättet på mycket begränsad tid. Trots att behovet bedöms stort och det fanns en stor efterfrågan tog det lång tid att distribuera medel. Vi behöver utöka informationsaktiviteter både avseende syftet med finansieringen av immaterialrättsstrategi och hur bidraget ska användas. Samtidigt är det viktigt att VINNOVA och PRV fortsätter att delta vid tillfällen när distributörernas rådgivare samlas för att informera och kunna fånga upp oklarheter.

En utmaning i relationen till distributörer och kommunikation till SMF är den flora av offentliga stöd som finns att fördela och som försvårar för distributörerna/aktörerna/rådgivarorganisationerna att arbeta långsiktigt. Det medför en tröghet och ovisshet i systemet. Denna fråga är relaterad till det som diskuteras under rubriken ”Innovationsstödsystemet”.

För VINNOVA och distributörerna har arbetet med immaterialrättscheckar inneburit ett nytt sätt att samarbeta på, vilket också kräver nya rutiner för att säkerställa kvaliteten på utfört arbete mellan distributör och myndighet. Arbetet med att kvalitetssäkra arbetsprocessen har pågått under regeringsuppdraget och fortsätter inför planeringen av framtida insats.

Vi behöver säkerställa att vi använder oss av distributörer som kvalitetssäkrar sina rådgivares arbete. Rådgivare i dessa organisationer behöver ha tillräcklig kunskap och erfarenhet för att kunna analysera och identifiera vilka företag som har störst behov och förutsättningar att tillgodogöra sig finansieringen av en immaterialrättsstrategi på ett effektivt sätt. Vi ser också över möjligheten att kräva att alla rådgivare som får ansvar för checkarna ska ha genomgått en immaterialrättsutbildning.

I båda piloterna har vi haft riktade insatser mot olika målgrupper.

För att effektivisera arbetet bör VINNOVA och PRV i samarbete med distributörerna tydliggöra vilka målgrupper respektive distributör ska fokusera på för att minimera risken att flera distributörer riktar sig mot identiska bolag.

För att effektivisera och förenkla marknadsföringen och informationen om insatsen, ser vi gärna att få distributörer engageras och de genom samarbete med andra aktörer i innovationssystemet når ut till företagen.

Tidigt i regeringsuppdraget framgick att företagens behov av en genomförd immaterialrättsstrategi är olika. Det är också anledningen till att såväl projekt som nystartade och marknadsetablerade företag ingått i piloterna. Även om kunskap och erfarenhet av immaterialrätt varit bristfällig hos de etablerade företagen har de genom sin marknadsförankring och affärskunskap kunnat bidra till samarbetet med IP-specialisterna och tillgodogöra sig resultatet. När det gäller bolag i mycket tidiga skeden är de endast i undantagsfall mogna att implementera den föreslagna strategiprocessen. För dessa bolag verkar checken mer sällan möta samma behov som vi ser hos de andra företagen i piloterna. Vi ser flera orsaker som kan bidra till detta; det unga företaget är inte moget att genomföra arbetet i samband med checken, har för låg kunskap om immaterialrätt för att kunna dra nytta av arbetet eller har i detta tidiga skede av utvecklingen inte möjlighet att prioritera arbetet i den utsträckning som behövs. Det är oftare en mindre genomgång av bolagens immateriella tillgångar som behövs, för detta finns andra medel i systemet.

Kompetensnivån hos IP-konsulterna har i piloterna som regel varit hög. Många av konsulterna har kunnat sätta hanteringen av immateriella tillgångar i sitt affärsstrategiska sammanhang, men några har enbart tittat på enskilda skyddsformer och missat den affärsstrategiska kopplingen. Tillgången av kunniga IP-specialister har som regel inte varit begränsande i piloterna. Det har dock visat sig att dessa specialister varit svårare att identifiera i pilot 2. Det kan bero på att fler av företagen än i pilot 1 finns utanför storstadsområdena, där de flesta IP-specialister finns. Företagen behöver få information om att det för att ta fram en övergripande IP-strategi behövs ett större affärsfokus än för att titta specifikt på till exempel en enskild patentansökan, eller ett enskilt varumärke.

Det är uppenbart att en insats som ska stimulera företagen till att prioritera immaterialrätt och använda det strategiskt kräver ökad kunskap hos företag och rådgivare. Det ställer också krav på att VINNOVA och PRV lyckas förmedla syfte och mål med en framtida insats och att utbildningar, såväl riktade som allmänna, genomförs.



## 7.5. Effektivt/lärorikt/viktigt samarbete

Samarbetet VINNOVA-PRV har gett erfarenheter, insikter och ett utbyte av kunskap som är värdefulla för innovationsstödsystemet. Genom att kombinera expertisen hos de båda myndigheterna ökar vi effektiviteten i arbetet, når ut till målgrupperna med större räckvidd och precision, samt kan kombinera kompetenshöjning och informationsinsatser med riktat ekonomiskt stöd.

Samarbetet har gjort att vi har lärt oss både vilka våra respektive styrkor och förbättringsområden är, och har visat på potentialen av samarbete mellan myndigheter. Vi har dragit gemensamma lärdomar och skaffat oss insikt och kunskap om varandra.

VINNOVA:s styrka är ur PRV:s perspektiv att man är bra på att koppla ihop forskning/akademi och företag, har vana att tänka i makroperspektiv och kunskap om innovationsstödsystemet, samt erfarenhet och kunskap om att utforma effektiva ekonomiska stöd.

PRV:s styrka är ur VINNOVA:s perspektiv specialistkompetensen inom immaterialrätt, leveranssäkerheten och snabbhet från beslut till handling samt precision att leda och driva projekt enligt utsatt budget och tidsramar.

VINNOVA har genom projektet satt immaterialrättens betydelse högre upp på dagordningen och sett över hur immaterialrätten tydligare ska komma in i VINNOVA:s befintliga processer och program. Vi ser att synergivinster av liknande slag skulle kunna utvecklas i fler myndighetssamarbeten.

För PRV har det varit en tydlig fördel att ha VINNOVA som samarbetspartner för att nå ut brett i innovationsstödsystemet och till SMF. Frågorna om immaterialrätt och hantering av immateriella tillgångar får en extra tyngd genom att även VINNOVA, inte bara PRV, står bakom kommunikationen. Man förväntar sig att PRV ska kommunicera immaterialrätt, som är myndighetens kärnfrågor, men när även VINNOVA står bakom kommunikationen sätts frågorna i ett större sammanhang och blir en del av innovationsarbetet som helhet.

Självklart finns det också utmaningar i att vara två myndigheter med olika kultur och olika fokus som ska dra åt samma håll. I detta ligger att förstå varandras arbetssätt, beslutsvägar och processer. Uppdraget ligger också mitt i PRV:s kärnfrågor, medan det för VINNOVA är en bland flera viktiga frågor. PRV kan mer koncentrerat fokusera på frågor kopplade till immaterialrätt än vad VINNOVA kan.

En förutsättning för att klara av dessa utmaningar har varit en tät dialog mellan projektledarna på PRV och VINNOVA, att regelbundet (fyra gånger per år under projektet) samla styrgruppen och att GD från respektive myndighet suttit med i styrgruppen. Den relativt täta rapporteringen till näringsdepartementet har också satt fokus på vikten av samstämmighet och gett extra skjuts för att hålla tempo i arbetet.

Nyckeln till framgång för det myndighetsgemensamma arbetet är att båda myndigheterna har lika stor drivkraft i att leverera. Det är då av stor vikt att ha projektledare inom respektive organisation, som utgör nyckelpersoner, som har kraft och insikt i hur respektive organisation fungerar för att få driv i projektet och har förmåga att på rätt sätt lyfta frågeställningar till rätt ställe inom respektive organisation.

## 8. Appendix

Öka SMF:s konkurrenskraft genom förbättrat offentligt stöd för hantering av immateriella tillgångar

Marknadsföringsaktiviteter i samband med WIPD

Marknadsföringsaktiviteter i samband med adventskalender

Kursprogram – ”Affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar för rådgivare”  
version 1 och 2

Det ekonomiska stödet – strategiprocess pilot 1

Det ekonomiska stödet – strategiprocess pilot 2

Distributörernas arbetsprocesser för att identifiera och fördela immaterialrättscheckarna  
pilot 1 och pilot 2

**Projekt: Insatser för att öka små och medelstora företags (SMF) konkurrenskraft, genom förbättrat offentligt stöd för hantering av immateriella tillgångar. Projektbeskrivning för år 2014 - 2016**

**Datum: 2013-11-12**

**Projektledare: Cecilia Fröderberg**

**Beställare: Paula Lembke**

## Innehåll

1. <b>Bakgrund, utgångspunkter för projektet</b> .....	3
Strategiska mål .....	4
2. <b>Projektplan</b> .....	4
2.1. <b>Höja medvetenheten SMF</b> .....	4
2.1.1. Regional närvaro SMF .....	4
2.1.2. PRV för företagare .....	4
2.1.3. World Intellectual Property Day 26 april varje år.....	5
2.1.4. Sprida exempel.....	5
2.2. <b>Öka rådgivarkompetensen</b> .....	5
2.2.1. Utbildning för rådgivare .....	6
2.2.2. Regionala rådgivare .....	6
2.2.3. Utveckla verktyg för rådgivare .....	6
2.2.4. Samarbete med andra aktörer.....	7
2.3. <b>Ekonomiskt stöd</b> .....	7
3. <b>Projektledning</b> .....	7
4. <b>Budget</b> .....	8
5. <b>Bilaga/Referensförteckning</b> .....	8

## 1. Bakgrund, utgångspunkter för projektet

Konsekvensen av bristande kunskaper om och förståelse för immaterialrätten och de immateriella tillgångarnas betydelse för innovation och som affärsverktyg är att Sverige och svenska företag riskerar, inte bara att förlora marknadspositioner och konkurrenskraft, utan också att Sverige inte blir intressant för investeringar i företagande och forskning och utveckling.

VINNOVA och PRV har arbetat gemensamt, utifrån regeringsuppdrag N2011/6169FIN, med att genomföra insatser som stärker små och medelstora företags (SMF:s) förmåga till affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar. VINNOVA har expertisen när det gäller innovationssystem och för att effektivt betala ut ekonomiskt stöd, och PRV har expertisen inom immaterialrätt. Genom att kombinera expertisen hos de båda myndigheterna har vi ökat effektiviteten i arbetet, nått ut till målgruppen med större räckvidd och precision, samt kombinerat kompetenshöjning och informationsinsatser med riktat ekonomiskt stöd.

Arbetet visar tydligt att en ökning av medveten hos SMF och en kompetenshöjning hos offentliga aktörer måste ses som en långsiktig satsning. I nämnda regeringsuppdraget har målet varit att skapa ett förändrat förhållningssätt till hantering av immateriella tillgångar.

Fokus hos aktörerna i det offentliga innovationssystemet och hos företagen, i den mån immaterialrätt tagits upp alls, har i stor utsträckning legat på de enskilda rättsskydden, patent, varumärke, design och upphovsrätt, och hur dessa rättsskydd kan användas som just skydd. Frågan har dessutom oftast hanterats separat från företagets affärsstrategier vilket inte gynnar företagets konkurrens- och innovationskraft. Arbetet har därför till stor del bestått i att flytta fokus till att använda immaterialrätten som affärsstrategiskt verktyg i hanteringen av immateriella tillgångar för innovativa SMF på ett sätt som gör att de ökar sin konkurrensförmåga och innovationskraft. I arbetet är det ekonomiska stödet och den process som där tagits fram ett viktigt verktyg för att höja kompetensen hos de enskilda företagen, och framförallt hos de offentliga aktörerna i innovationssystemet som arbetar med processen.

PRV har under befintligt regeringsuppdrag sett en ökning i efterfrågan på informationsinsatser, både hos SMF och hos rådgivare. Fortsatta långsiktiga satsningar är därför viktiga för att på sikt skapa en ökad efterfrågan och en ökad betalningsvilja. Behovet av finansiering av kompetenshöjande insatser minskar därigenom med tiden. Den kommunikativa infrastruktur som vi med hjälp av befintliga regeringsuppdrag byggt upp är utformad för att användas långsiktigt varigenom effektiviteten ökar och kostnaden per insats därför minskar. Behovet av ett ekonomiskt stöd för hantering av immateriella tillgångar hos SMF förväntas ligga på en konstant nivå. Även här kommer de erfarenheter och den infrastruktur som byggts upp att medföra att den administrativa kostnaden, framförallt för insatser från PRV och VINNOVA, kommer att minska.

Det är tydligt att det finns ett stort behov av att fortsätta arbetet med att öka medvetenheten och av att höja kompetensen hos offentliga aktörer som en långsiktig satsning. Det är också tydligt att det finns en stor efterfrågan på en fortsättning av det ekonomiska stödet.

Det är med utgångspunkt från ovan vi nu ansöker om medel från VINNOVA för att fortsätta med de insatser vi under 2 år har lagt grunden för.

## Strategiska mål

- A. Identifierade<sup>1</sup> aktörer inom innovationssystemet ska känna till att, varför och hur immaterialrätten är ett viktigt affärsstrategiskt verktyg.
- B. Identifierade<sup>2</sup> aktörer inom innovationssystemet ska känna till att PRV är ansvarig myndighet i Sverige för immaterialrätt.
- C. Rådgivningskompetensen hos de identifierade<sup>3</sup> offentliga aktörerna i innovationssystemet, om hur immateriella tillgångar över tid skapar värden i företag, ska vara god.
- D. Medvetenheten hos innovativa SMF om vikten av och möjligheterna med att hantera sina immateriella tillgångar strategiskt ska öka.
- E. PRV:s expertis inom immaterialrätt ska komma innovativa SMF till nytta i högre grad
- F. Alla medarbetare på PRV är en del i arbetet, speciellt kopplat till tillägget i PRV:s myndighetsinstruktion som trädde i kraft den 1 februari 2012.

## 2. Projektplan

### 2.1. Höja medvetenheten SMF

När det gäller att öka medvetenheten hos SMF om vikten av, och möjligheterna med, att hantera sina immateriella tillgångar affärsstrategiskt finns det ett brett spektra av insatser. Genom att kombinera flera aktiviteter ser vi att vi får effekt i att sätta frågan om att använda immaterialrätt som ett affärsstrategiskt verktyg högre på företagens agenda. De insatser som föreslås som prioriterade insatser under 2014 – 2016 för detta ändamål anges under rubrik 2.1.1 – 2.1.4.

#### 2.1.1. Regional närvaro SMF

##### Syfte:

Syftet med den regionala närvaron är att genom personliga samtal öka medvetenheten hos SMF. Detta uppnås genom tillgång till PRV:s kompetens på mötesplatser där SMF befinner sig. För att uppnå en långsiktig effekt av varje möte arbetar vi för att skapa trafik primärt till webbsidan PRV för företagare (se nedan) men även till andra informationskanaler, såsom andra delar av prv.se, fysiskt material, aktörer inom innovationssystemet med kompetens inom immaterialrätt med mera.

##### Hur:

Vi arbetar kontinuerligt vidare med att utveckla mötena med SMF utifrån frågeställningen ”Hur når vi maximal effekt i de fysiska mötena?” För att sätta immaterialrätten i rätt sammanhang fokuserar vi på att delta på mötesplatser där SMF får information om immaterialrätt i ett sammanhang där andra innovationsaktörer som de behöver komma i kontakt med finns med. Vi fortsätter att arbeta för att dra nytta av samarbetet med rådgivarorganisationerna och delta i lokalt/regionalt förankrade event/mässor.

#### 2.1.2. PRV för företagare

##### Syfte:

På prv.se finns en specifik ingång för SMF, PRV för företagare. PRV för företagare innehåller handfasta verktyg, som ger målgruppen stöd utifrån deras behov. Det är viktigt att vi säkerställer att ingången och de verktyg som den innehåller hålls uppdaterad(e) och möter ett verkligt behov.

##### Hur:

Målgruppsingången för SMF lanserades i april 2013. Arbetet framöver riktar in sig på förbättringar utifrån återkoppling från målgruppen i genomförda mätningar. I detta kan till exempel ingå nya texter, case, informationsfilmer mm, liksom översyn av strukturen på sidan. PRV för företagare förvaltas tillsammans med prv.se.

---

<sup>1</sup> Aktörer identifierades i av arbetet med befintligt regeringsuppdrag.

<sup>2</sup>. Aktörer identifierades i av arbetet med befintligt regeringsuppdrag.

På en övergripande nivå kommer arbetet med PRV för företagare under 2014 - 2016 innefatta följande:

- ingången ansluter sig till PRV:s övergripande förvaltningsplan för prv.se.
- optimering av ingången sker efter analys av trafiken kopplat till målen för ingången.
- varje år görs en uppföljning av hur rollerna ”Arbetar i näringslivet” och ”Företagsrådgivare” uppfattar webbstödet i undersökningen Web Service Award och utvecklar ingången i enlighet med vad kunderna berättar för oss.
- rådgivarlistan och kartan ska uppdateras årligen.
- case ska fyllas på vid behov och ses över årligen.

### **2.1.3. World Intellectual Property Day 26 april varje år**

#### Syfte:

Vi använder World Intellectual Property Day den 26 april för att kraftsamla kring en dag och därigenom möjliggöra att frågorna får stort genomslag hos SMF, aktörer i innovationssystemet och brett i media. Dagen är utsedd av FN-organet WIPO<sup>4</sup> och därigenom finns en internationell förankring, vilket ger ytterligare nyhetsvärde och ökade möjligheter att få genomslag i media. En dag som många organisationer inom innovationssystemet samarbetar kring har stor potential att ge genomslag och genom att dagen blir återkommande år från år visar vi på kontinuitet med återkommande kommunikation.

#### Hur:

PRV utformar innehåll och tar fram material till dagen. Andra organisationer, t.ex. rådgivarorganisationer engageras i arbetet för att säkerställa stort engagemang och genomslag. I arbetet ingår även bearbetning av media på nationell, regional och lokal nivå. Arbetet utgår från tidigare års erfarenheter av arrangemanget.

### **2.1.4. Sprida exempel**

#### Syfte:

Genom att använda exempel (case) kan vi skapa en relevans hos SMF för frågorna, och på så sätt öka medvetenheten hos dem.

#### Hur:

På PRV för företagare finns 8 case publicerade. I samband med World Intellectual Property Day 2013 bearbetades 6 case till korta artiklar som sedan skickades ut till media. Dessa artiklar fick god spridning framförallt på ett flertal relevanta webbsidor.

Arbetet innefattar att omarbета befintliga case, identifiera och bearbeta nya case, samt att bearbeta media så att exemplen får stor spridning.

## **2.2. Öka rådgivarkompetensen**

När det gäller att öka rådgivarkompetensen bör vi fortsätta att bearbeta aktörer inom innovationssystemet både på central och regional nivå. Vi behöver också fortsätta titta utanför de klassiska rådgivarleden, för att nå ut även till de företag som inte har för vana att söka upp aktörer inom det offentliga innovationssystemet. Dessutom arbetar vi för att skapa värdefulla verktyg för rådgivare.

Frågor kring affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar är ofta komplexa. Rådgivare i organisationerna i innovationssystemet är väl lämpade att stötta företagen i dessa frågor då de har en stor spännvidd i sin kompetens och kan sätta in frågorna i sitt sammanhang. Samtidigt gör denna stora spännvidd att rådgivare inte kan ha alla detaljkunskaper. Rådgivarna ska i första hand själva ha och förmedla en helhetssyn av affärsstrategi som inkluderar immaterialrätt/immateriella tillgångar. De ska

---

<sup>4</sup> World Intellectual Property Organisation

inte vara experter själva, utan kunna hänvisa till andra specialister så snart det rör sig om specifika frågor kring immaterialrätt eller immateriella tillgångar.

### **2.2.1. Utbildning för rådgivare**

#### Syfte:

Säkerställa god rådgivningskompetens inom affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar hos identifierade rådgivarorganisationer.

#### Hur:

Under 2014 genomförs utbildning med två olika typer av aktiviteter som kompletterar varandra och som ökar intresset för frågorna. Aktivitet 1 är en heldagsutbildning ”Affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar – övergripande kurs för rådgivare” som ger nödvändiga grunder i ämnet. Aktivitet 2 syftar till att genom återkommande case-baserade, webbsända workshops bygga upp rådgivarnas erfarenhetsbank. Under 2014 läggs också mycket kraft på att utvärdera och utveckla det koncept som tagits fram under 2012-2013.

Under 2015 utvärderas möjligheterna till att implementera en certifiering inom affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar för rådgivare tillsammans med relevanta organisationer. Under 2016 säkerställs att konceptet är etablerat och förankrat hos aktörer inom innovationssystemet.

För att bygga upp efterfrågan, hålls utbildningarna kostnadsfria 2014. Under 2015 tas en avgift ut som motsvarar ca halva kostnaden, för att under 2016 och framåt ha full kostnadstäckning. Finansieringsmodell för 2017 och framåt utvärderas under perioden 2014 – 2016.

Personer på ledningsnivå i relevanta organisationer bearbetas så att utbildningen är förankrad i organisationerna.

Vi säkerställer kontinuerligt samordning av olika utbildningsaktiviteter som görs, dvs. regionala, nationella, mot specifika organisationer och andra aktiviteter på PRV.

### **2.2.2. Regionala rådgivare**

#### Syfte:

Säkerställa god rådgivningskompetens inom immaterialrätt hos identifierade rådgivarorganisationer. Olika regioner har olika förutsättningar varför vi behöver möta de regionala behoven. Arbetet utgår från befintligt innovationssystem i de olika regionerna.

#### Hur:

En person på PRV har ansvar för att hålla kontakt med minst en tongivande aktör inom innovationssystemet i varje region. Syftet är att genom god kontakt med rådgivare i regionerna fånga upp frågeställningar som finns, tillgodose utbildningsbehov hos rådgivare, säkra att PRV närvarar på viktiga regionala/lokala event. Minst en aktivitet per region genomförs under året.

### **2.2.3. Utveckla verktyg för rådgivare**

#### Syfte:

I mötet med SMF behöver rådgivaren ha tillgång till lättillgängliga, handfasta verktyg så att de kan vidareförmedla kunskap till SMF. Verktygen ska fungera som ett stöd när rådgivaren ska leda företagen mot välunderbyggda beslut.

#### Hur:

Arbetet omfattar analys av vilken typ av verktyg rådgivare behöver i sitt arbete med företagen. Det kan handla om checklistor, webbaserade verktyg, informationsmaterial med mera.

En målgruppsanalys har redan inletts under 2013 och resultatet byggs på under 2014. Utifrån analysen tas förslag på verktyg fram, om flera verktyg anses behövas ska dessa samordnas. Arbetet tar också hänsyn till andra aktiviteter som görs mot rådgivare och SMF, så att ett enhetligt helhetskoncept som



är anpassnings- och utvecklingsbart anammas. En stor del av arbetet genomförs under 2014 samtidigt med arbetet som då görs i utbildningen för rådgivare (se 2.2.1 ovan), så att dessa aktiviteter samordnas. Verktygen ska testas av och förankras i målgruppen. I arbetet strävar vi efter hög effektivitet, med verktyg som kan anpassas och vidareutvecklas minskar behovet av personresurser vid varje insats.

#### **2.2.4. Samarbete med andra aktörer**

##### Syfte:

För att nå ut till SMF i behöver vi nå ut bredare än till innovationsstödssystemet. Vi behöver därför identifiera och hitta effektiva former för samarbete med de aktörer som innovativa SMF vänder sig till för stöd i affärsstrategiska frågor.

##### Hur:

Redan under 2013 görs en genomlysning av vilka aktörer SMF vänder sig till för stöd i affärsstrategiska frågor. Dessa aktörer bearbetas under 2014 så att frågorna ska finnas förankrade hos dem. Vi skapar ett närmare samarbete med aktörer som utpekats som viktiga i analysen. Vi tar också hänsyn till hur behovet skiljer sig åt mellan olika organisationer så att anpassat material kan tas fram samtidigt som vi arbetar för att kunna återanvända material och insatser i så stor utsträckning som möjligt.

### **2.3. Ekonomiskt stöd**

##### Syfte:

Många innovativa små och medelstora företag behöver få ekonomiska förutsättningar att ta fram en långsiktig strategi för hantering av företagets immateriella tillgångar. Vi behöver därför säkerställa att vi långsiktigt kan erbjuda ett effektivt ekonomiskt stöd som ger utvalda företag rätt förutsättningar.

Det ekonomiska stödet syftar också till att öka medvetenheten brett hos företagen om vikten av, och möjligheterna med, att hantera sina immateriella tillgångar affärsstrategiskt.

##### Hur:

Det ekonomiska stöd som utarbetats inom ramen för befintligt regeringsuppdrag har tagits fram i samarbete mellan VINNOVA och PRV. VINNOVA ansvarar för utformningen och hanteringen av ett effektivt ekonomiskt stöd, PRV har en aktiv roll i utformningen av stödet. Efter den pilot som genomförs 2013 kommer ett stort utvärderingsarbete att utföras. PRV utgör med sin expertis inom immaterialrätt en viktig resurs i utvärderingsarbetet och i arbetet med att implementera ett långsiktigt stöd. Arbetet innefattar att gå igenom enkätsvar och rapporter, sammanställa, utvärdera; aktivt bidra till utformning av långsiktigt stöd, agera stöd i utarbetande av utlysning och att i samarbete med VINNOVA lägga upp kommunikationsstrategi för det ekonomiska stödet.

## **3. Projektledning**

För att PRV ska kunna genomföra och samordna aktiviteterna i denna projektplan behövs effektiv projektledning. Projektledaren ansvarar för att säkerställa genomförandet av insatserna inom projektet. Omfattningen beräknas till en 80 % tjänst. Tjänsten bör tillhöra Marknadsavdelningen på PRV där projektledaren rapporterar till enhetschefen för kommunikation. Styrgrupp för projektet bör vara PRV:s kommunikation- och marknadsråd.

En stor del av projektledarens ansvar är att arbeta tillsammans med VINNOVA för att följa upp och utvärdera resultat av piloter för ekonomiskt stöd från tidigare regeringsuppdrag, och att utifrån erfarenheterna i piloten etablera ett långsiktigt effektivt ekonomiskt stöd (se detaljer under rubriken ”Ekonomiskt stöd” ovan) samt att identifiera en ekonomiskt hållbar lösning för informations- och utbildningsinsatser för SMF och aktörer inom innovationssystemet i framtiden.

Till posten projektledning hör utöver arbetstid även resor, externa möten och övergripande insatser i projektet.

## 4. Budget

Den totala budgeten för projektet ligger på totalt **12 000 000 kr** fördelat över tre år uppdelat på insatserna enligt nedan.

Ekonomisk uppskattning				
	2014	2015	2016	TOTALSUMMA
<b>Totalt (kr)</b>	5 000 000	4 000 000	3 000 000	12 000 000
Benämning	2014	2015	2016	Totalsumma
<b>HÖJA MEDVETENHETEN SMF</b>				
Regional närvaro SMF	1 200 000 kr	1 200 000	1 200 000	3 600 000 kr
PRV för företagare	200 000 kr	100 000	80 000	380 000 kr
World Intellectual Property Day	300 000 kr	300 000	300 000	900 000 kr
Sprida exempel	150 000 kr	150 000	150 000	450 000 kr
<b>SUMMA</b>	<b>1 850 000 kr</b>	<b>1 750 000 kr</b>	<b>1 730 000 kr</b>	<b>5 330 000 kr</b>
<b>ÖKA RÅDGIVNINGSKOMPETENSEN</b>				
Utbildning för rådgivare	1 000 000 kr	700 000	0	1 700 000 kr
Regionala rådgivare	500 000 kr	500 000	300 000	1 300 000 kr
Utveckla verktyg för rådgivare	700 000 kr	150 000	70 000	920 000 kr
Samarbete med andra aktörer	150 000 kr	100 000	100 000	350 000 kr
<b>SUMMA</b>	<b>2 350 000 kr</b>	<b>1 450 000 kr</b>	<b>470 000 kr</b>	<b>4 270 000 kr</b>
<b>PROJEKTLEDNING</b>				
Projektledning (även arbete med ekonomiskt stöd)	800 000 kr	800 000	800 000	2 400 000 kr
<b>SUMMA</b>	<b>800 000 kr</b>	<b>800 000 kr</b>	<b>800 000 kr</b>	<b>2 400 000 kr</b>
<b>TOTALSUMMA</b>	<b>5 000 000 kr</b>	<b>4 000 000 kr</b>	<b>3 000 000 kr</b>	<b>12 000 000 kr</b>

## 5. Bilaga/Referensförteckning

Bilagor som refereras här är dokument som ingår i rapporten. Referensdokument är sådana dokument som utgjort underlag för rapporten och som kan vara av intresse vid en fördjupning inom något område.

Nummer	Titel/benämning	Version
B1	Regeringsuppdrag N2011/6169/FIN	
B2	Förordning om ändring i förordningen (2007:1111) med instruktion för Patent- och registreringsverket SFS 2011:1584	
B3	Kartläggning och analys av det offentliga stödsystemet för hantering av företags immateriella tillgångar, Rapport från PRV och VINNOVA, 2011-10-31	
B4	Delrapport Regeringsuppdrag N2011/6169/FIN 2012-05	
B5	Delrapport Regeringsuppdrag N2011/6169/FIN 2012-11-28	
B6	Delrapport Regeringsuppdrag N2011/6169/FIN 2013-02-28	
B7	Delrapport Regeringsuppdrag N2011/6169/FIN 2013-08-26	

## Marknadsföringsaktiviteter i samband med World Intellectual Property Day 2013

Marknadsföringsaktiviteter i samband med World Intellectual Property Day 2013, som gjordes för att uppmärksamma aktiviteterna under dagen och framförallt för att marknadsföra den nya webbplatsen.

- **Artikelserie**  
5 artiklar togs fram, med utgångspunkt att de skulle lyfta upp frågan på ett sätt som var intressant för andra kanaler att publicera. Artiklarna skickades ut en gång per vecka 27/3, 2/4, 9/4, 17/4 samt 23/4. Artiklarna skickades till presskontakter och relevanta organisationer och publicerades på av aktörerna i det offentliga stödsystemets webbsidor (till exempel SNITTS, idéforum, ABI) liksom på flera företagsidor (till exempel driva eget, företagande.se, Starta&DrivaEget, TMF)
- **Annonskampanj**  
Print: Företagaren, Ny Teknik, Entreprenör, Resumé, Computer Sweden; Digital: Adviser, Adprofit, Di.se-banner
- **Sökordsannonsering**
- **Nyhetsbrev**  
Information om aktiviteterna 2013-03-05, 2013-04-16, extra nyhetsbrev 2013-04-26
- **PRVbloggen**  
4 inlägg inför dagen och 3 under dagen <sup>1</sup>
- **Andras bloggar**  
Under veckorna före och efter hänvisar ett flertal bloggar till immaterialrätt och WIPD utifrån PRV:s utskick: GUF, Idéforum Skellefteå, XpertWatch, Katec, C'red, Bolagsam, InnovationskontorEtt, Cyberlaw, CiiR
- **Facebook**  
8 inlägg på PRV:s sida på Facebook inför, och 5 under dagen
- **Twitter**  
Under och strax innan dagen postades 55 tweets med #ipdialog. 41 av dessa postades av PRV<sup>2</sup>
- **Pressmeddelanden**  
Pressmeddelande med lokal vinkel skickades till samarbetsorganisationerna
- **Debattartikel**  
En debattartikel som GD för både PRV och VINNOVA skrev under togs fram<sup>3</sup>. Vi hade en stor rikstäckande daglig affärstidning intresserad av debattartikeln, men de lämnade återbud dagen innan (den 25 april) på grund av att de fick in en mer prioriterad artikel. Ytterligare en dagstidning kontaktades, men de kunde inte acceptera artikeln då det var så kort om tid. Artikeln distribuerades då till lokala medier och den har funnits publicerad i åtminstone 3 lokalmedia

---

<sup>1</sup> <http://prvbloggen.se/?s=wipd>

<sup>2</sup> <https://twitter.com/search?q=%23ipdialog&src=typd&mode=realtime>

<sup>3</sup> <http://www.vinnova.se/sv/Aktuellt--publicerat/Debattartiklar/2013/Svenska-foretag-maste-skydda-kunskapstillgangar/>

## *Appendix – marknadsföring adventskalender*

### **Marknadsföringsaktiviteter i samband med PRV:s adventskalender**

Marknadsföringsaktiviteter i samband med PRV:s adventskalender, som gjordes för att och för att marknadsföra *PRV för företagare*.

- Adventskort  
Alla medarbetare på PRV gavs möjlighet att skicka fysiska adventskort med en inbjudan att följa adventskalendern.
- Annonskampanj
- Sökordsannonsering  
Under december månad genomfördes specifik sökordsannonsering för att locka in besökare till adventskalendern
- Nyhetsbrev  
Extrasänt nyhetsbrev 29/11, ordinarie 17/12
- *PRVbloggen*  
29/11, 1/12
- Facebook  
sju inlägg under december
- Twitter  
29/11, 1/12
- Pressmeddelanden  
29/11
- Andras bloggar  
Hovbergs blogg, Watashitachi, Varumärkesombudet, InnovationskontorEtt
- Andras hemsidor  
Kalendern fanns publicerad på startsidan hos: Almi, Start Up Stockholm, KTH Innovation, Nivo,
- Publicerat redaktionellt material  
Ny Teknik (29/11), Metro (1/12), Brandnews (6/12)



# Affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar – övergripande kurs för rådgivare

Stockholm 4 december  
City Conference Centre Stockholm

**09:00 – 9.15**

**Välkomna!**

Cecilia Hessel, PRV ger kort introduktion till dagen och sätter den i sitt sammanhang.

**9.15 - 10:00**

**Introduktion till affärsnyttan med IP**

**Markus Dahlberg**, PRV, ger en introduktion till vad immateriella tillgångar är och varför man behöver tänka på dem.

*I det här blocket besvaras frågorna:*

Immateriella tillgångar - vilka företag har sådana, och hur ser dessa tillgångar ut?

Vilken affärsnytta ger ett strategiskt arbete med dessa immateriella tillgångar?

**10:00-10:15**

**Fika**

**10:15-11:00**

**Immaterialrätt – Ett fundament för ett fungerande innovationssystem**

**Bo Möllstam**, Synergon går igenom hur man arbetar strategiskt med att hantera immateriella tillgångar.

*I det här blocket besvaras frågorna:*

På vilket sätt har immaterialrätten betydelse i innovationssystemet?

**11:00 – 11:15**

**Bensträckare**

**11:15-12:15**

**Strategiskt IP-arbete**

**Bo Möllstam**

*I det här blocket besvaras frågorna:*

Hur kan ett strategiskt IP-arbete stödja affärsstrategin?

Behöver man bry sig om IPR? Kan man välja att stå utanför?

Hur kopplar IP strategi till affärsstrategi och affärsnytta?

**12:15-13:00**

**Lunch**

**13:00-13:50**

**Strategiskt IP-arbete (Forts.)**

Se förmiddagen

**13:50 – 14:00**

**Bensträckare**

**14:00 – 14:45**

**Exempel från verkligheten**

**David Brudö**, Davelop berättar ur en entreprenörs perspektiv hur det går till i verkligheten.

*I det här blocket besvaras frågorna:*

Hur kommer hantering av immateriella tillgångar in i entreprenörens vardag?

Vilket stöd finns och vilket önskar man skulle finnas.

**14:45 – 15:00**

**Fika**

**15:00-16:00**

**Vilka pengar handlar det om**

**Thomas Randes**, IPQ, ger en bild av ekonomin runt hantering av immateriella tillgångar.

*I det här blocket besvaras frågorna:*

Vilka pengar handlar det om?

Hur ska man tänka för att inte dra på sig för stora kostnader, utan att backa för "nödvändiga" kostnader?

**16:00-16:30**

**Avslutning**

Sammanfattning av dagen, snabbrepetition av det viktigaste.

## Föreläsare

**Markus Dahlberg** arbetar som informationsspecialist på PRV och har gedigen erfarenhet av immaterialrätten, med fokus på varumärkes- och designfrågor. Han är en av PRV:s mest erfarna informationsspecialister och har under många år arbetat med att skapa och bygga kontakter med myndighetens kunder. Inte minst i rollen som ansvarig för kontakter med rådgivare i två av Sveriges regioner, Mellansverige och Skåne.

**Bo Möllstam** har stor erfarenhet inom området, inte minst i sin nuvarande roll som "Senior IP Business Consultant" på företaget Synergon, . Han var med och grundade företaget som arbetar med rådgivning med fokus på affärsnyttigt IP. Bo har även varit med och startat och under flera år suttit som VD i bioteknikbolaget BioGaia AB, och ansvarat för företagets immaterialrättsportfölj. Bo är utbildad är civilekonom med vidareutbildning inom bl.a immaterialrätt.

**David Brudö** är en entreprenör som har grundat flertalet företag inom olika branscher. Till företagen han har varit med och startat upp hör Smoltek - ett nanoteknikföretag, Fyndiq - ett fyndvaruhus på nätet, Destly - som erbjuder rabatterade reseupplevelser, Remente - ett mentalt gym online och Kochpost, en matkasseleverantör i Schweiz. David har en Magister i Affärsrätt från Jönköping International Business School och en Technologie Magister i Entreprenörskap från Chalmers Entreprenörskola.

**Thomas Randes** har arbetat många år som immaterialrättsjurist, och har även ekonomistudier i bagaget med en MBA från Handelshögskolan i Stockholm. Thomas har erfarenhet inom IP-handläggning, avtalskrivning, tvistelösning och även erfarenhet av företagstransaktioner och due dilligence. Thomas är idag VD för företaget IPQ, som han var med och startade 2004.

**Cecilia Hessel** är projektledare på PRV i regeringsuppdraget som beskrivs nedan. Cecilia har många års erfarenhet av immaterialrätt och har på PRV arbetat som patentingenjör, enhetschef på patentavdelning och med ett flertal kommunikationsprojekt.

## Del av ett regeringsuppdrag

PRV och VINNOVA arbetar på uppdrag av regeringen (regeringsuppdrag N2011/6169/FIN) med att genomföra insatser för att öka små och medelstora företags konkurrenskraft genom förbättrat offentligt stöd för hantering av immateriella tillgångar. Ett av delprojekten syftar till att höja rådgivningskompetensen när det gäller hantering av immateriella tillgångar.

## Uvärdering

Utbildningen är kostnadsfri för dig som rådgivare, men vi behöver din hjälp att utvärdera utbildningen. Efter genomförd dag kommer du att få ut en enkät via e-post. Det är mycket viktigt att du fyller i denna enkät.

## Webb

Dokumentation från dagen kommer att publiceras på [www.prv.se/radgivare](http://www.prv.se/radgivare). Här kommer du bland annat kunna hitta bilder och kortintervjuer från dagen. Du kommer också hitta twitterflöde, använd gärna @prv\_se och #ipdialog när du twittrar om kursen.



# Affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar

Utbildningen kombinerar expertkompetensen hos Hanna Bruck, Attorney at law, med erfarenheten hos företagaren och innovationsrådgivaren Olof Hansson. Varje pass innefattar en teoretisk del och en del som belyser teorin utifrån ett konkret exempel. Ambitionen med utbildningen är att omvandla teori till konkreta användbara verktyg för företagsrådgivaren.

## Program

Datum: 8 april 2014

Plats: Glasklart, Dockplatsen 1, Malmö

09.30 – 09.40 **Välkomna**

09.40 – 10.20 Pass 1: **Introduktion till affärsnytta med IP**

10.20 – 11.45 Pass 2: **Identifiering och ägarfrågor**

- Hur kopplar man ihop företagets affärsplan och befintliga immateriella tillgångar
- Hur kan ägandeförhållanden se ut? Varför är det viktigt att veta?
- Hur identifierar man den affärsstrategiskt viktiga innovationerna/tillgångarna?

11.45 – 12.45 **LUNCH**

12.45 – 14.00 Pass 3: **Omvärldsanalys/positionering**

- Varför ska man göra en omvärldsanalys och vad är det?
- Vilka verktyg finns att tillgå inom immaterialrättsområdet?
- Vad är skillnaden mellan en tekniksökning och freedom-to-operate analys?

14.00 – 16.20 Pass 4: **IP-strategi och IP-plan**

- Vilka strategiska vägval är viktiga för företaget att fokusera på?
- Hur kan man kombinera olika rättigheter?
- Vilka delar kan/ska ingå i en IP-plan?
- Vilken hjälp kan man få att bygga upp en IP-plan/strategi?

16.20 – 16.30 **Avslutning**



## **Appendix – pilot 1 strategiprocess Almi företagspartner och SISP**

### **Riktad inbjudan till pilotsatsningen-Finansiering av strategi för immateriella tillgångar för små och medelstora företag**

#### **Målgrupp**

Detta dokument vänder sig till rådgivare hos Almi och SISP och utvalda företag i deras nätverk.

#### **Bakgrund och syfte**

Med immateriella/intellektuella tillgångar avses bland annat uppfinningar, litterära verk såsom datorprogram, kännetecken, design, och Know-How; på engelska används termen intellectual property, IP. Dessa tillgångar kan, under vissa förutsättningar, få immaterialrättsligt skydd såsom patentskydd, upphovsrättsligt skydd, designskydd, varumärkesskydd. Skyddet ger immateriella rättigheter; på engelska används termen Intellectual Property Rights, IPR. Även immateriella tillgångar som inte kan skyddas immaterialrättsligt kan generera betydande värden för ett företag.

Stora företag har resurser och kompetens att hantera sina intellektuella tillgångar, på ett för företaget strategiskt sätt. För små och medelstora företag däremot varierar kunskapen från företag till företag om vad intellektuella tillgångar är, hur de kan skyddas, och vad de kan skapa för mervärden för företaget.

Syftet med detta bidrag är att ge små och medelstora företag en möjlighet att med expertkompetens inom området ta fram en strategi för hantering av företagets immateriella tillgångar, eller att utveckla sin befintliga strategi. Dessutom ska det bidra till att företaget lär sig mer om dessa frågor för att kunna följa upp arbetet i fortsättningen.

Denna pilotsatsning är en del av det regeringsuppdrag ”Uppdrag att genomföra insatser för att öka små och medelstora företagskonkurrenskraft genom förbättrat offentligt stöd för hantering av immateriella tillgångar” som VINNOVA tillsammans med PRV genomför<sup>1</sup>. Piloten ska skapa underlag för beslut om, och utformning av större satsningar inom området immateriella tillgångar. Pilotsatsningen bygger på en tidigare pilotsatsning på VINNOVA, kallad VINN-IP.

#### **Utvalda företag**

VINNOVA kommer också med hjälp av Almi och SISP att bjuda in 40 företag (20 vardera) inom deras respektive nätverk att ansöka om bidraget.

---

<sup>1</sup> Skrivelse N2011/6169/FIN ”Uppdrag att genomföra införa insatser för att öka små och medelstora företags konkurrenskraft genom förbättrat offentligt stöd för hantering av immateriella tillgångar”

## **Villkor för bidraget**

### **1) Bidraget ska användas till konsultkostnader**

Bidraget ska användas till kostnader för konsulter med kompetens att ge affärsstrategisk rådgivning om hantering av immateriella tillgångar. Bidraget ska inte användas till kostnader för att söka patent eller andra immaterialrätter eller till intrångskostnader. Detta dokument ska användas som underlag vid kontakt mellan företag och konsult för att säkerställa att alla aspekter i respektive moment är beaktade.

### **2) Arbetet med IP-strategin skall omfatta ett eller flera av följande moment:**

#### ***Moment A) Identifiering och ägandefrågor***

*I moment A) identifieras vilka immateriella tillgångar som finns i företaget och vilka ägarförhållanden som råder. Fokus ska ligga på att identifiera och analysera innovationer som bedöms vara affärsstrategiskt viktiga för företaget.*

- Konsulten tar inledningsvis del av och sätter sig in i företagets befintliga affärsplan. Kopplingen mellan de immateriella tillgångarna och hur de används är en affärsstrategisk fråga och måste ligga i linje med företagets totala affärsstrategi.
- Identifiering och beskrivning av innovationer som bedöms vara affärsstrategiskt viktiga för företaget såsom produkter, processer och tjänster, samt en definiering av det problem som utvalda innovationer löser.
- Utredning om vem eller vilka som har utvecklat lösningen på problemet; om dessa personer är anställda, och om så inte är fallet har överlåtit rättigheterna eller inte; och om det finns utvecklare till lösningen både inom och utom företaget. Utred ägandeskap i de fall företaget har samarbetat/eller samarbetar med en annan part.
- Identifiering av befintlig immaterialrättsportfölj/befintliga rättigheter kopplade till de immateriella tillgångarna.
- Matchning av befintlig immaterialrätts portfölj med de innovationer som har identifierats som affärsstrategiskt viktiga för att avgöra vad man ska titta vidare på i den fortsatta processen (kompletteringar, avyttringar etc)
- En skriftlig rapport ska levereras till företaget av de konsulter som anlitas för att genomföra detta moment.
- Den skriftliga rapporten från konsulten går igenom av innovationsrådgivaren på Almi eller SISP som är ansvarig för arbetet med IP-strategin och har kontakt med företaget. Genomgångens syfte är både att innovationsrådgivaren ska besluta om det är värt att gå vidare med nästa steg, moment B; att företaget ska få en kontinuitet i arbetet med IP-strategin, genom att innovationsrådgivaren finns med som en samtalspartner hela vägen; och ett lärande för innovationsrådgivaren genom att sätta sig in i vilka delar konsulten pekar på som viktiga.

### **Moment B) Omvärldsanalys**

*Moment B) ska med avstamp från moment A) analysera omvärlden för att kunna värdera immateriella tillgångarna i företaget och se möjligheter till att utveckla dem vidare.*

- Omvärldsstudierna ska ge en analys av andra lösningar eller erbjudanden i omvärlden i jämförelse med företagets mest affärsstrategiskt viktiga immateriella tillgångar, identifierade i moment A). Analysen görs utifrån följande frågeställningar: a) finns tidigare lösningar eller erbjudande på marknaden, b) har företaget beaktat dessa alternativa lösningar/erbjudande i affärsplan eller liknande, c) har företaget beaktat fördelarna i sin lösning/ sitt erbjudande, d) finns det en kostnadsfördel i produktion, distribution, paketering etc jämfört med tidigare, e) finns det en marknadsföringsfördel jämfört med alternativa lösningar/erbjudande. Analysen ska beakta totaliteten av de immateriella tillgångarna för de identifierade innovationerna, det vill säga den ska omfatta såväl formella som informella skydd och tillgångar.
- I det fall det handlar om en teknisk innovation ska en tekniksökning genomföras. Tekniksökningen ska ge en genomgång för att se om andra lagt patentskydd som förväntas vålla problem för bolagets kommersiella aktiviteter. Tekniksökningen ska ge svar på vilka närliggande tekniker som finns, vilka bolag eller individer som arbetar med denna teknik. Stöter man på vad som skulle kunna vara en allvarlig Freedom to operate-problematik blir målet att skaffa sig grundläggande kunskap om var en fördjupad analys bör göras. Detta tas sedan med i IP-strategin i moment C). *Tänk på möjligheten att inspireras av eller licensiera in de tekniska lösningar som påträffas vid tekniksökningen.*
- En skriftlig rapport ska levereras till företaget av de konsulter som anlitas för att genomföra detta moment.
- Den skriftliga rapporten från konsulten gås igenom av innovationsrådgivaren på Almi eller SISP som är ansvarig för arbetet med IP-strategin och har kontakt med företaget. Genomgångens syfte är både att innovationsrådgivaren ska besluta om det är värt att gå vidare med nästa steg, moment C; och det som anges under moment A om kontinuitet och lärande.

### **Moment C) IP-strategi och IP-plan**

- Konsulten ska ta fram förslag på en långsiktig IP-strategi som ska omfatta:
  - ✓ en analys av företagets IP-position (moment A) jämfört med konkurrenternas position (moment B),
  - ✓ vägval utifrån företagets övergripande affärsstrategi och IP-position (ex vis kombination av olika rättigheter, varumärkesstrategi, beslut om aktiv eller passiv patentering, licensiering, hur man kontinuerligt ska arbeta med att kolla upp skyddsmöjligheter för företaget, lämplig nivå för bevakning av konkurrerande IPR för att minimera risken för problem.)
  - ✓ strukturer för att arbeta vidare med och följa upp utfall av vald strategi.
- Slutgiltig IP-strategin fastslås i dialog mellan konsulten och företaget.
- Företaget ska därefter ta fram en kortsiktig IP-plan för att säkerställa att man arbetar enligt lagd IP-strategin och att den stärker affärsmålen. IP-planen berör

exempelvis hur man dokumenterar sina företagshemligheter, vilket ombud man anlitar, vad man söker för immaterialrättsliga skydd etc.

- IP-strategin och IP-planen går igenom med företaget tillsammans med ansvarig innovationsrådgivare på ALMI eller SISP. Vid genomgången förs även en dialog om stöd för fortsatt arbete med företagets IP-strategi. Genomgångens syfte är alltså både att besluta om stöd för fortsatt arbete med företagets IP-strategi, och det som anges under moment A om kontinuitet och lärande.
- IP-strategi ska visa på om företaget behöver ytterligare genomgång av IP, till exempel genom att ytterligare projekt behöver gås igenom, mer djuplodande freedom to operate-analys behöver genomföras.

### **3) Utbetalning**

Utbetalning sker till företaget från Almi/SISP så snart kopior av fakturor från konsulterna ingivits och arbetet är färdigt att slutredovisas. Fakturorna ska ange arbetsmoment och kostnader för sökning i databaser hänförliga till momenten ovan.

### **Redovisning till VINNOVA**

Ansvarig person på företaget ska besvara en enkät från VINNOVA om vad arbetet med IP-strategin har gett företaget och hur de upplevde utformningen av piloten.

Rådgivaren på Almi/SISP som är ansvarig för ett företag ska svara på enkät från VINNOVA.

Konsulterna som anlitas ska besvara en enkät från VINNOVA.

Rapporterna som tas fram av konsulterna ska inges till VINNOVA.

### **Bidragets storlek**

Bidrag utgår med högst 100 000 kr, varav högst 20 000 kr för att täcka kostnaderna för moment A, med högst 40 000 kr för att täcka kostnaderna för moment B, samt med högst 40 000 kr för att täcka kostnaderna för moment C. Beloppen kan inte omdisponeras mellan momenten.

Kostnaderna ersätts till 100 procent upp till angivna belopp, under förutsättning att statsstödsreglerna inte förhindrar detta (se [www.vinnova.se](http://www.vinnova.se)).

### **Tidplan**

Följande tider gäller för piloten: Ansökan från ALMI och SISP får lämnas in under perioden **10 september 2012 – 1 oktober 2012**.

Sista datum för beslut om finansiering: Beslut om bidrag fattas fortlöpande så snart kompletta ansökningar inkommit. Moment A kan inledas **senast 31 oktober 2012**, sista dag för att inleda moment C **30 november 2012**.

Tidigaste datum för projektstart: Så snart beslut fattats om bidrag.

### **Hur man ansöker:**

Almi och SISP lämnar in ansökan via VINNOVAS intressentportal och företag som vill ingå i piloten vänder sig till Almi eller SISP. Almi eller SISP väljer ut företag som ska få medel och VINNOVA tar formellt beslut när företag och org nummer inkommit till VINNOVA via mail.



# Till dig som rådgivare i det offentliga stödsystemet

Underlag för att arbeta med pilotsatsningen  
"Finansiering av strategi för immateriella tillgångar  
för små och medelstora företag"

**PRV**



## Till dig som rådgivare i det offentliga stödsystemet

### – Underlag för att arbeta med pilotsatsningen Finansiering av strategi för immateriella tillgångar för små och medelstora företag

#### 1. Syfte och mål

Pilotsatsningen ingår i ett regeringsuppdrag som syftar till att förbättra och utveckla små och medelstora företags affärsstrategiska hantering av immateriella tillgångar. Ett viktigt mål med pilotsatsningen är att bidra till utformningen av ett ändamålsenligt ekonomiskt stöd för affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar. Som rådgivare i pilotsatsningen ingår att utvärdera den föreslagna utformningen av bidragets användning och föreslå förbättringar som ökar effektiviteten och relevansen hos ett framtida statligt stöd, detta omfattar;

- Rådgivarnas roll, kompetens och arbetsformer
- Konsulternas tillgänglighet, roll, kompetens och arbetsformer
- Företagens behov och situation: Vilka behöver denna typ av stöd, för vilka delar av hanteringen av immateriella tillgångar behövs det statliga stödet, när i företagets eller ett projekts utvecklingsfas behövs stödet mest? Detta omfattar också frågan om stödets omfattning, medfinansiering från företagen och hur ska stödet levereras till företagen för att på ett effektivt sätt kunna nå behövande företag.
- Hur ser eventuella skillnader i behoven ut mellan olika sektorer?

Utformningen av arbetsprocessen, se punkt 6, ska ses som en vägledning för arbetet men som rådgivare kan du också tillämpa, anpassa och komplettera vägledning så att målet med pilotsatsningen nås – dvs. en ändamålsenlig utformning av ett framtida ekonomiskt stöd.

VINNOVA och PRV kommer att följa upp ovanstående frågeställningar och det är ditt ansvar som rådgivare att kontinuerligt samla på dig data och information som bidrar till utformningen av det framtida ekonomiska stödet som VINNOVA och PRV planerar att införa efter regeringsuppdragets avslut 2014.

#### Bidragets syfte och mål för företaget

Syftet med bidraget är att ge små och medelstora företag en möjlighet att med expertkompetens inom området ta fram en strategi för hantering av företagets immateriella tillgångar, eller att utveckla sin befintliga strategi. Dessutom ska arbetet leda till att företaget lär sig mer om dessa frågor och kunna följa upp arbetet i fortsättningen.

Målet är att företaget efter projektets avslut ska ha en strategi som tydligt visar hur de fortsättningsvis ska hantera sina immateriella tillgångar på ett sätt som förstärker deras

affärsplan, som är förankrad i organisationen, och som därigenom blir ett stöd i det fortsatta arbetet.

## 2. Definitioner

### Rådgivare

Med rådgivare avses i detta dokument person på Almi, IUC eller inkubator som på offentligt uppdrag stödjer företaget.

### Konsult

Med konsult avses i detta dokument person/er med expertkompetens inom området att ge affärsstrategisk rådgivning om hantering av immateriella tillgångar.

### Bidraget

Ett bidrag på upp till 100 000 kr som beviljas för utveckling av en strategi för hantering av företagets immateriella tillgångar, med stöd från Rådgivare och Konsulter.

### Immateriella tillgångar

Med immateriella tillgångar avses till exempel:

- i. Namn på företaget, produkt eller tjänst
- ii. Logotyp för företaget produkt eller tjänst
- iii. Design och utseende
- iv. Text, foto, musik och film
- v. Datorprogram, dataspel och appar
- vi. Interna manualer och arbetsmetoder
- vii. Affärsidéer eller -modeller
- viii. Kompetens och spetskunskap
- ix. Kundregister
- x. Tillverkningsprocesser
- xi. Databaser
- xii. Egenutvecklad teknik
- xiii. Forskningsresultat
- xiv. Resultat av utvecklingsarbete

## 3. Krav och villkor

### Krav på företag för att de ska beviljas bidrag

Se utvärderingsmall i bilaga 1.

För att beviljas medel ska företaget kunna redogöra för:

- vilket resultat företaget vill nå genom att erhålla bidraget – förväntningar och mål.
- att man i företaget har skapat sig en viss förståelse för vilka immateriella tillgångar som företaget besitter



- hur företaget planerar att integrera den framtagna strategin för hantering av immateriella tillgångar i sitt fortsatta arbete

För att beviljas medel ska företaget också uppfylla följande krav:

- Företaget ska ha tillväxtpotential och en vilja och förmåga att växa

### **Övriga villkor för bidraget**

- Bidraget ska användas till kostnader för konsulter med kompetens att ge affärsstrategisk rådgivning om hantering av immateriella tillgångar. Bidraget ska inte användas till kostnader för att söka patent eller andra immaterialrätter eller till intrångskostnader. Tjänsten ska köpas externt.
- Belopp: 100 000 kr/check
- Bidraget skall användas enligt de riktlinjer som ställs upp under punkt 6.
- Företaget ska besvara uppföljningsenkäter från VINNOVA/PRV efter avslutat projekt.
- De rapporter företaget får från konsulten ska under sekretess lämnas in till VINNOVA för utvärdering av piloten.

### **Krav på rådgivaren**

Som rådgivare i detta pilotprojekt åtar du dig följande uppgifter:

- Du ska under projektets gång vara en aktiv part och agera bollplank för det/de företag som du beviljar medel till.
- Du gör mer omfattande avstämningar med företaget/en innan det/de går vidare från ett moment till nästa.
- Du fattar beslut om att gå vidare till nästa moment, eller, om detta inte bedöms vara av värde för företaget, att avbryta.

Efter avslutat projekt ska du som rådgivare besvara en enkät från VINNOVA/PRV för att utvärdera den föreslagna utformningen av bidragets användning och föreslå förbättringar som ökar effektiviteten och relevansen hos ett framtida statligt stöd,

## **4. Beskrivning av ditt arbete som rådgivare**

### **Inför beviljande av bidrag**

Det är viktigt att de företag som väljs ut av dig som rådgivare är tillräckligt mogna inom området immateriella rättigheter så att de kan dra nytta av den slutgiltiga strategin. Med mogna avses att de förstår värdet av de immateriella tillgångarna i företaget, att de förstår att det är en fråga för hela företaget och att det måste finnas med långsiktigt. Det är också viktigt att företagen som väljs ut visar en vilja att arbeta för att höja kunskapen och medvetenheten i hela organisationen kring vikten immateriella tillgångar. Projektet bör involvera ledningen och nyckelpersoner inom företaget.

### **Inledning av projektet efter beviljat bidrag**

Som en del av arbetet inför att finansiering beviljas ska företaget ha formulerat vad man har för förväntningar och mål med arbetet med att ta fram en strategi för hantering av immateriella tillgångar.

Efter beviljad finansiering gås förväntningar och mål som företaget kommit fram till igenom med dig som rådgivare, där du tar en aktiv roll i att hjälpa till att avgöra vad som är realistiskt att uppnå och att anpassa förväntnings- och målspecifikationen.

Nästa steg är att företaget utifrån den anpassade specifikationen gör upp en lista över vilken dokumentation man behöver ta fram, så att det finns förberett för att lämna över till konsult. Detta leder till att man kan utnyttja konsultens kompetens och tid bättre och få ut mer av arbetet. Dokumentation kan till exempel vara (beroende på vilka frågeställningar som är aktuella för företaget)

- Affärsplan (ska alltid finnas med)
- Avtal som bestyrker ägarskap så som samarbetsavtal i form av in- och utlicensiering och avtal kring sekretess och anställning
- Marknadsundersökningar
- Konkurrentanalyser
- Plan över utvecklingsprojekt
- Befintliga registrerade rättigheter

Det inledande arbetet ska resultera i en tydlig definition på vad företaget vill uppnå och leda till att företaget blir en tydlig beställare av uppdrag från konsult.

Utifrån erfarenheter från tidigare liknande projekt ges följande tips för att identifiera lämplig konsult:

- Tänk på att företaget ska hitta en konsult som är specialiserad inom det område där företaget behöver hjälp. För att ta fram en övergripande strategi för hantering av immateriella tillgångar behövs ett större affärsfokus än för att till exempel titta specifikt på en enskild patentansökan, eller ett enskilt varumärke.
- Ett offertförfarande kan vara ett effektivt sätt för att hitta och välja lämplig konsult. Genom att använda ett förfrågningsunderlag där företaget specificerar det man vill ha utfört kan de offerter man får in vara ett bra stöd för att bedöma vilken konsult som bäst motsvarar behovet.
- En utgångspunkt kan också vara att använda sig av annan konsult, än den som tidigare hjälpt företaget med hanteringen av deras immateriella tillgångar, för att få en värdefull tredjepartsgranskning.
- Viktigt att beakta oavsett hur man går till väga är att det kan ta tid att hitta rätt konsult

### **Under projektets gång**

I kontakterna med konsulten används de riktlinjer som ställs upp under punkt 6. Där beskrivs de delmoment som ni ska jobba med.

Det är viktigt att du som rådgivare finns tillgänglig för företagen under projektets gång som bollplank.

Innan företagen går vidare från ett moment till nästa stämmer du tillsammans med företaget av resultatet från avslutat delmoment. Det är du som rådgivare som fattar beslut om att gå vidare till nästa moment, eller, om detta inte bedöms vara av värde för företaget, att avbryta.

## Efter avslutat projekt

Vid projektets slut ska du stämma av med företaget om hur deras fortsatta arbete med att implementera strategin för hantering av immateriella tillgångar i företaget ska ske.

Du ska också efter avslutat projekt besvara en enkät från VINNOVA/PRV.

## 5. Tidplan

Projektet startar: 27 maj 2013.

Max projekttid: Arbetet från det att finansiering beviljats tills en strategi finns fastslagen omfattar högst 6 månader.

## 6. Arbetsprocess

Du som rådgivare ska hjälpa företaget att säkerställa att konsulten utifrån företagens affärsstrategier/ affärsplaner/ identifierade marknadsposition analyserar vilka immateriella tillgångar som finns i företaget, och reder ut ägarförhållande till dessa. Observera att med immateriella tillgångar avses både registrerade rättigheter och andra immateriella värden i företaget (för exempel se moment A)

Syftet med arbetet är att konsulten ska hitta ett värdeskapande sätt att hantera de immateriella tillgångar som finns i företaget, vilket kan innebära

- hur företaget ska positionera sig på marknaden, givet egen utveckling, benchmarking mot konkurrenter och potentiella samarbetspartners positionering på marknaden
- hur företaget utifrån de tillgångar man har och den marknadsposition man bedömer är bäst, ska gå vidare med sitt utvecklingsarbete
- hur företaget ska kombinera registreringar av immateriella rättigheter med strategier för hantering av know-how, avtal och liknande,
- hur företaget ska bevaka möjliga samarbetspartners och konkurrenter,
- hur företaget ska bemöta intrång både egna och andras rättigheter

Arbetet med strategin för hantering av immateriella tillgångar skall omfatta alla moment som beskrivs under "Moment". Momenten används som ett underlag vid diskussion mellan rådgivare och företag. Inför varje moment stämmer företag och rådgivare tillsammans av vad som är realistiskt att uppnå och anpassar förväntnings- och målspecifikationen utifrån detta. En avstämning görs sedan med konsulten vid inledningen av varje moment.

Arbetsmodellen ska i normalfallet vara att ett moment går igenom av konsulten varefter möte mellan företag och rådgivare hålls. Du som rådgivare fattar beslut om att gå vidare till nästa moment, eller, om detta inte bedöms vara av värde för företaget, att avbryta.

Avsteg kan göras från denna modell om företag i samråd med rådgivare och konsult bedömer att företaget redan genomfört något av momenten, att något av momenten inte

är relevanta eller att arbetet blir mer effektivt om momenten görs parallellt. En annan arbetsmodell bör dock endast tillämpas i undantagsfall.

### **Moment A) Identifiering och ägandefrågor**

I moment A) identifieras vilka immateriella tillgångar som finns i företaget och vilka ägarförhållanden som råder. Fokus ska ligga på att identifiera och analysera innovationer som bedöms vara affärsstrategiskt viktiga för företaget.

Arbetet i moment A ska säkerställa att ni utifrån företagets affärsstrategier/ affärsplaner/ identifierade marknadsposition analyserar vilka immateriella tillgångar som finns i företaget och reda ut ägarförhållande till dessa. Med immateriella tillgångar avses till exempel:

- i. Namn på företaget, produkt eller tjänst
- ii. Logotyp för företaget produkt eller tjänst
- iii. Design och utseende
- iv. Text, foto, musik och film
- v. Datorprogram, dataspel och appar
- vi. Interna manualer och arbetsmetoder
- vii. Affärsidéer eller -modeller
- viii. Kompetens och spetskunskap
- ix. Kundregister
- x. Tillverkningsprocesser
- xi. Databaser
- xii. Egenutvecklad teknik
- xiii. Forskningsresultat
- xiv. Resultat av utvecklingsarbete

En skriftlig rapport ska levereras till företaget av de konsulter som anlitas för att genomföra detta moment.

Den skriftliga rapporten från konsulten går igenom av dig som rådgivare, som är ansvarig för arbetet med strategin för hantering av immateriella tillgångar, tillsammans med företaget. Genomgångens syfte är både att rådgivaren ska besluta om det är värt att gå vidare med nästa steg, moment B; att företaget ska få en kontinuitet i arbetet, genom att rådgivaren finns med som en samtalspartner hela vägen; och ett lärande för rådgivaren genom att sätta sig in i vilka delar konsulten pekar på som viktiga.

Föreslagna delmoment:

- Konsulten tar inledningsvis del av och sätter sig in i företagets befintliga affärsplan. Kopplingen mellan de immateriella tillgångarna och hur de används är en affärsstrategisk fråga och måste ligga i linje med företagets totala affärsstrategi.
- Identifiering och beskrivning av innovationer som bedöms vara affärsstrategiskt viktiga för företaget såsom produkter, processer och tjänster, samt en definiering av det behov/problem som utvalda innovationer tillfredsställer/löser.

- Utredning om vem eller vilka som har utvecklat produkten/processen/tjänsten; om dessa personer är anställda, och om så inte är fallet har överlåtit rättigheterna eller inte; och om det finns utvecklare till lösningen både inom och utom företaget. Utred ägandeskap i de fall företaget har samarbetat/eller samarbetar med en annan part.
- Identifiering av befintlig immaterialrättsportfölj/befintliga rättigheter kopplade till de immateriella tillgångarna.
- Matchning av befintlig immaterialrättsportfölj med de innovationer som har identifierats som affärsstrategiskt viktiga för att avgöra vad man ska titta vidare på i den fortsatta processen (kompletteringar, avyttringar etc)

## **Moment B) Initial screening**

Syftet med Moment B) är att med avstamp från moment A) visa på jämförbara tjänster/produkter/processer i omvärlden för att kunna värdera de immateriella tillgångarna i företaget och se möjligheter till att utveckla dem vidare. Viktigt är att moment B inte blir för stor del av det totala projektet, kostnaden för denna del bör inte överstiga 40 000 kr.

Den initiala screeningen ska ge en första analys av andra lösningar eller erbjudanden i jämförelse med företagets mest affärsstrategiskt viktiga immateriella tillgångar, identifierade i moment A). Analysen ska beakta totaliteten av de immateriella tillgångarna, exemplifieras i inledningen av moment A, för de identifierade innovationerna.

En skriftlig rapport ska levereras till företaget av de konsulter som anlitas för att genomföra detta moment.

Den skriftliga rapporten från konsulten går igenom av rådgivaren, som är ansvarig för arbetet med strategin för hantering av immateriella tillgångar, tillsammans med företaget. Genomgångens syfte är både att rådgivaren ska besluta om det är värt att gå vidare med nästa steg, moment C; och det som anges under moment A om kontinuitet och lärande.

Föreslagna delmoment:

- Analysen görs med följande frågeställningar som utgångspunkt:
  - ✓ finns tidigare lösningar eller erbjudande på marknaden?
  - ✓ har företaget beaktat dessa alternativa lösningar/erbjudande i affärsplan eller liknande?
  - ✓ har företaget beaktat fördelarna i sin lösning/ sitt erbjudande?
- I det fall det handlar om en teknisk innovation bör en tekniksökning genomföras om det inte finns sedan tidigare. Teknicsökningen ger företaget värdefull information om potentiella samarbetspartners och vilka möjligheter som finns att vidareutveckla eller använda befintlig teknik, det vill säga visa på möjligheten att inspireras av eller licensiera in tekniska lösningar. En slutsats utifrån teknicsökningen skulle kunna vara att det behövs en Freedom-to-operate analys. Denna slutsats tas då med i den kortsiktiga planen för hantering av de immateriella tillgångarna i moment C).

### Moment C) Framtagande av strategi och plan för genomförande

Den genomgång som gjorts i moment A och B utgör underlag för att ta fram en strategi som ska

- i. fokusera på hur hantering av immateriella tillgångar kan bli affärsverktyg för att bygga värde i bolaget utifrån företagets förutsättningar
- ii. peka på hur man knyter ihop innovationsarbete och hantering av immateriella tillgångar
- iii. vara starkt kopplad till företagets huvudsakliga affärsplan

Konsulten ska lämna beslutsunderlag till företaget. Med beslutsunderlag avses att konsulten ska peka på möjligheter och risker, ett underlag som underlättar för företaget att fatta beslut.

Slutgiltig strategi för hantering av immateriella tillgångar fastslås i dialog mellan konsulten, rådgivaren och företaget. Det är ytterst företaget som måste fatta beslut om strategiska vägval och implementera strategin.

Företaget tar därefter fram en kortsiktig plan för hur de ska hantera de immateriella tillgångarna, både existerande och framtida, för att säkerställa att man arbetar enligt lagd strategi och att den stärker affärsmålen.

Planen för hantering av immateriella tillgångar går igenom tillsammans med ansvarig rådgivare. Genomgångens syfte är både att stämna av hur det fortsatta arbetet med att implementera strategin för hantering av immateriella tillgångar i företaget ska göras, och det som anges under moment A om kontinuitet och lärande.

Föreslagna delmoment:

- Konsulten presenterar underlag för en långsiktig strategi som omfattar:
  - ✓ en analys av företagets position utifrån deras immateriella tillgångar (moment A) jämfört med konkurrenternas position (moment B)
  - ✓ vägval som företaget står inför, utifrån företagets övergripande affärsstrategi och position (ex vis hur man ska bygga upp intern organisation och eventuell outsourcing för att hantera frågor kring immateriella tillgångar, som t ex kombination av olika rättigheter, rutiner för att hantera företagshemligheter, övergripande strategi för licensiering, hur man kontinuerligt ska arbeta med att identifiera skyddsmöjligheter för företaget, lämplig nivå för bevakning av konkurrerande immateriella tillgångar för att minimera risken för problem, hur man ska agera vid intrång.)
  - ✓ strukturer för att arbeta vidare med och följa upp utfall av vald strategi
- Företaget analyserar konsultens underlag och fattar beslut om strategi för hantering av immateriella tillgångar.
- Företaget tar med utgångspunkt i strategin fram en kortsiktig plan för hur företaget ska arbeta med de immateriella tillgångarna, både existerande och framtida. Planen bör exempelvis beröra hur man dokumenterar sina företagshemligheter, vad man söker för immaterialrättsliga skydd, vilket ombud man anlitar. Planen ska också visa på om företaget behöver ytterligare

- genomgång av dess immateriella tillgångar, t ex genom att ytterligare projekt behöver gås igenom, eller att freedom to operate-analys behöver genomföras.
- Den framtagna planen gås igenom tillsammans med ansvarig rådgivare.

**Bilaga 1- Förslag på utvärderingsmall för att bevilja bidrag.**

<b>Utvärderingsfråga</b>	<b>Kommentar</b>	<b>Krav</b>	<b>Tillstyrks bidrag på denna grund? Ja/Nej</b>
Vilket resultat vill företaget nå genom att erhålla bidraget?		Företaget ska vid ansökningstillfället kunna redogöra för detta	
Hur har företaget visat att de har skapat sig en viss förståelse för vilka immateriella tillgångar som företaget besitter?		Företaget ska vid ansökningstillfället kunna redogöra för detta	
Hur planerar man att integrera strategin för hantering av immateriella tillgångar i det fortsatta arbete?		Företaget ska vid ansökningstillfället kunna redogöra för detta	
Bedöms företaget ha tillväxtpotential?		Företaget ska av rådgivaren bedömas ha tillväxtpotential	
Har företaget en vilja och förmåga att växa samt förmåga att skapa innovationer?		Företaget ska av rådgivaren bedömas ha en vilja och förmåga att växa.	





# Till dig som konsult

## Beskrivning av process och moment

Underlag för att arbeta med pilotsatsningen  
"Finansiering av strategi för immateriella tillgångar  
för små och medelstora företag"

**PRV**



# Till dig som konsult

## Beskrivning av process och moment

– Underlag för att arbeta med pilotsatsningen Finansiering av strategi för immateriella tillgångar för små och medelstora företag

### 1. Syfte och mål

Pilotsatsningen ingår i ett regeringsuppdrag som syftar till att förbättra och utveckla små och medelstora företags affärsstrategiska hantering av immateriella tillgångar. Ett viktigt mål med pilotsatsningen är att bidra till utformningen av ett ändamålsenligt ekonomiskt stöd för affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar. Som konsult i pilotsatsningen ingår att utvärdera den föreslagna utformningen av bidragets användning och föreslå förbättringar som ökar effektiviteten och relevansen hos ett framtida statligt stöd, detta omfattar;

- Rådgivarnas roll, kompetens och arbetsformer
- Konsulternas tillgänglighet, roll, kompetens och arbetsformer
- Företagens behov och situation: Vilka behöver denna typ av stöd, för vilka delar av hanteringen av immateriella tillgångar behövs det statliga stödet, när i företagets eller ett projekts utvecklingsfas behövs stödet mest? Detta omfattar också frågan om stödets omfattning, medfinansiering från företagen och hur ska stödet levereras till företagen för att på ett effektivt sätt kunna nå behövande företag.
- Hur ser eventuella skillnader i behoven ut mellan olika sektorer?

Utformningen av arbetsprocessen ska ses som en vägledning för arbetet men som konsult kan du också tillämpa, anpassa och komplettera vägledning så att målet med pilotsatsningen nås – dvs. en ändamålsenlig utformning av ett framtida ekonomiskt stöd.

VINNOVA och PRV kommer att följa upp ovanstående frågeställningar och er information kommer bidra till utformningen av det framtida ekonomiska stödet som VINNOVA och PRV planerar att införa efter regeringsuppdragets avslut 2014.

### 1. Utformning av process

Ni behöver hitta en process som säkerställer att ni utifrån företagets affärsstrategier/ affärsplaner/ identifierade marknadsposition analyserar vilka immateriella tillgångar som finns i företaget, och reder ut ägarförhållande till dessa. Observera att med immateriella tillgångar avses både registrerade rättigheter och andra immateriella värden i företaget (för exempel se moment A)

Syftet med arbetet är att ni ska hitta ett värdeskapande sätt att hantera de immateriella tillgångar som finns i företaget, vilket kan innebära

- hur företaget ska positionera sig på marknaden, givet egen utveckling, benchmarking mot konkurrenter och potentiella samarbetspartners positionering på marknaden
- hur företaget utifrån de tillgångar man har och den marknadsposition man bedömer är bäst, ska gå vidare med sitt utvecklingsarbete
- hur företaget ska kombinera registreringar av immateriella rättigheter med strategier för hantering av know-how, avtal och liknande,
- hur företaget ska bevaka möjliga samarbetspartners och konkurrenter,
- hur företaget ska bemöta intrång både egna och andras rättigheter

Arbetet med strategin för hantering av immateriella tillgångar skall omfatta alla moment som beskrivs under "Moment". Momenten används som ett underlag vid diskussion mellan rådgivare och företag. Inför varje moment stämmer företag och rådgivare tillsammans av vad som är realistiskt att uppnå och anpassar förväntnings- och målspecifikationen utifrån detta. En avstämning görs sedan med konsulten vid inledningen av varje moment.

Arbetsmodellen ska i normalfallet vara att ett moment går igenom av konsulten varefter möte mellan företag och rådgivare hålls. Rådgivaren fattar beslut om att gå vidare till nästa moment, eller, om detta inte bedöms vara av värde för företaget, att avbryta.

Avsteg kan göras från denna modell om företag i samråd med rådgivare och konsult bedömer att företaget redan genomfört något av momenten, att något av momenten inte är relevanta eller att arbetet blir mer effektivt om momenten görs parallellt. En annan arbetsmodell bör dock endast tillämpas i undantagsfall.

## 2. Moment

### Moment A) Identifiering och ägandefrågor

I moment A) identifieras vilka immateriella tillgångar som finns i företaget och vilka ägarförhållanden som råder. Fokus ska ligga på att identifiera och analysera innovationer som bedöms vara affärsstrategiskt viktiga för företaget.

Arbetet i moment A ska säkerställa att ni utifrån företagets affärsstrategier/ affärsplaner/ identifierade marknadsposition analyserar vilka immateriella tillgångar som finns i företaget och reda ut ägarförhållande till dessa. Med immateriella tillgångar avses till exempel:

- i. Namn på företaget, produkt eller tjänst
- ii. Logotyp för företaget produkt eller tjänst
- iii. Design och utseende
- iv. Text, foto, musik och film
- v. Datorprogram, dataspel och appar
- vi. Interna manualer och arbetsmetoder
- vii. Affärsidéer eller -modeller
- viii. Kompetens och spetskunskap
- ix. Kundregister

- x. Tillverkningsprocesser
- xi. Databaser
- xii. Egenutvecklad teknik
- xiii. Forskningsresultat
- xiv. Resultat av utvecklingsarbete

En skriftlig rapport ska levereras till företaget av de konsulter som anlitas för att genomföra detta moment.

Den skriftliga rapporten från konsulten går igenom av rådgivaren som är ansvarig för arbetet med strategin för hantering av immateriella tillgångar tillsammans med företaget.

Föreslagna delmoment:

- Konsulten tar inledningsvis del av och sätter sig in i företagets befintliga affärsplan. Kopplingen mellan de immateriella tillgångarna och hur de används är en affärsstrategisk fråga och måste ligga i linje med företagets totala affärsstrategi.
- Identifiering och beskrivning av innovationer som bedöms vara affärsstrategiskt viktiga för företaget såsom produkter, processer och tjänster, samt en definiering av det behov/problem som utvalda innovationer tillfredsställer/löser.
- Utredning om vem eller vilka som har utvecklat produkten/processen/tjänsten; om dessa personer är anställda, och om så inte är fallet har överlåtit rättigheterna eller inte; och om det finns utvecklare till lösningen både inom och utom företaget. Utred ägandeskap i de fall företaget har samarbetat/eller samarbetar med en annan part.
- Identifiering av befintlig immaterialrättspportfölj/befintliga rättigheter kopplade till de immateriella tillgångarna.
- Matchning av befintlig immaterialrättspportfölj med de innovationer som har identifierats som affärsstrategiskt viktiga för att avgöra vad man ska titta vidare på i den fortsatta processen (kompletteringar, avyttringar etc)

## **Moment B) Initial screening**

Syftet med Moment B) är att med avstamp från moment A) visa på jämförbara tjänster/produkter/processer i omvärlden för att kunna värdera de immateriella tillgångarna i företaget och se möjligheter till att utveckla dem vidare. Viktigt är att moment B inte blir för stor del av det totala projektet, kostnaden för denna del bör inte överstiga 40 000 kr.

Den initiala screeningen ska ge en första analys av andra lösningar eller erbjudanden i jämförelse med företagets mest affärsstrategiskt viktiga immateriella tillgångar, identifierade i moment A). Analysen ska beakta totaliteten av de immateriella tillgångarna, exemplifieras i inledningen av moment A, för de identifierade innovationerna.

En skriftlig rapport ska levereras till företaget av de konsulter som anlitas för att genomföra detta moment.

Den skriftliga rapporten från konsulten går igenom av rådgivaren som är ansvarig för arbetet med strategin för hantering av immateriella tillgångar tillsammans med företaget.

Föreslagna delmoment:

- Analysen görs med följande frågeställningar som utgångspunkt:
  - ✓ finns tidigare lösningar eller erbjudande på marknaden?
  - ✓ har företaget beaktat dessa alternativa lösningar/erbjudande i affärsplan eller liknande?
  - ✓ har företaget beaktat fördelarna i sin lösning/ sitt erbjudande?
- I det fall det handlar om en teknisk innovation bör en tekniksökning genomföras om det inte finns sedan tidigare. Teknicsökningen ger företaget värdefull information om potentiella samarbetspartners och vilka möjligheter som finns att vidareutveckla eller använda befintlig teknik, det vill säga visa på möjligheten att inspireras av eller licensiera in tekniska lösningar. En slutsats utifrån teknicsökningen skulle kunna vara att det behövs en Freedom-to-operate analys. Denna slutsats tas då med i den kortsiktiga planen för hantering av de immateriella tillgångarna i moment C).

### **Moment C) Framtagande av strategi och plan för genomförande**

Den genomgång som gjorts i moment A och B utgör underlag för att ta fram en strategi som ska

- i. fokusera på hur hantering av immateriella tillgångar kan bli affärsverktyg för att bygga värde i bolaget utifrån företagets förutsättningar
- ii. peka på hur man knyter ihop innovationsarbete och hantering av immateriella tillgångar
- iii. vara starkt kopplad till företagets huvudsakliga affärsplan

Konsulten ska lämna beslutsunderlag till företaget. Med beslutsunderlag avses att konsulten ska peka på möjligheter och risker, ett underlag som underlättar för företaget att fatta beslut.

Slutgiltig strategi för hantering av immateriella tillgångar fastslås i dialog mellan konsulten, rådgivaren och företaget. Det är ytterst företaget som måste fatta beslut om strategiska vägval och implementera strategin.

Företaget tar därefter fram en kortsiktig plan för hur de ska hantera de immateriella tillgångarna, både existerande och framtida, för att säkerställa att man arbetar enligt lagd strategi och att den stärker affärsmålen.

Planen för hantering av immateriella tillgångar går igenom tillsammans med ansvarig rådgivare.

Föreslagna delmoment:

- Konsulten presenterar underlag för en långsiktig strategi som omfattar:
  - ✓ en analys av företagets position utifrån deras immateriella tillgångar (moment A) jämfört med konkurrenternas position (moment B)
  - ✓ vägval som företaget står inför, utifrån företagets övergripande affärsstrategi och position (ex vis hur man ska bygga upp intern

organisation och eventuell outsourcing för att hantera frågor kring immateriella tillgångar, som t ex kombination av olika rättigheter, rutiner för att hantera företagshemligheter, övergripande strategi för licensiering, hur man kontinuerligt ska arbeta med att identifiera skyddsmöjligheter för företaget, lämplig nivå för bevakning av konkurrerande immateriella tillgångar för att minimera risken för problem, hur man ska agera vid intrång.)

- ✓ strukturer för att arbeta vidare med och följa upp utfall av vald strategi
- Företaget analyserar konsultens underlag och fattar beslut om strategi för hantering av immateriella tillgångar.
- Företaget tar med utgångspunkt i strategin fram en kortsiktig plan för hur företaget ska arbeta med de immateriella tillgångarna, både existerande och framtida. Planen bör exempelvis beröra hur man dokumenterar sina företagshemligheter, vad man söker för immaterialrättsliga skydd, vilket ombud man anlitar. Planen ska också visa på om företaget behöver ytterligare genomgång av dess immateriella tillgångar, t ex genom att ytterligare projekt behöver gås igenom, eller att freedom to operate-analys behöver genomföras.
- Den framtagna planen gås igenom tillsammans med ansvarig rådgivare.



# Till dig som driver företag

Underlag för att arbeta med pilotsatsningen  
"Finansiering av strategi för immateriella tillgångar  
för små och medelstora företag"

**PRV**



## Till dig som driver företag

### – Underlag för att arbeta med pilotsatsningen Finansiering av strategi för immateriella tillgångar för små och medelstora företag

#### 1. Syfte och mål

Pilotsatsningen ingår i ett regeringsuppdrag som syftar till att förbättra och utveckla små och medelstora företags affärsstrategiska hantering av immateriella tillgångar. Ett viktigt mål med pilotsatsningen är att bidra till utformningen av ett ändamålsenligt ekonomisk stöd för affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar. Som företag i pilotsatsningen ingår att utvärdera den föreslagna utformningen av bidragets användning och föreslå förbättringar som ökar effektiviteten och relevansen hos ett framtida statligt stöd, detta omfattar;

- Rådgivarnas roll
- Konsulternas tillgänglighet, roll, kompetens och arbetsformer
- Ert företags behov och situation: Behövs denna typ av stöd, för vilka delar av hanteringen av immateriella tillgångar behövs det statliga stödet, när i företagets eller ett projekts utvecklingsfas behövs stödet mest? Detta omfattar också frågan om stödets omfattning och medfinansiering från företagen

VINNOVA och PRV kommer att följa upp ovanstående frågeställningar och er information kommer bidra till utformningen av det framtida ekonomiska stödet som VINNOVA och PRV planerar att införa efter regeringsuppdragets avslut 2014.

#### Bidragets syfte och mål

Bidraget riktar sig till små och medelstora företag. Syftet med bidraget är att ge ditt företag en möjlighet att med expertkompetens inom området ta fram en strategi för hantering av ditt företags immateriella tillgångar, eller att utveckla er befintliga strategi. Dessutom ska arbetet leda till att ni i företaget lär er mer om dessa frågor och kan följa upp arbetet i fortsättningen.

Målet är att ni efter projektet ska ha en strategi som tydligt visar hur ni fortsättningsvis ska hantera era immateriella tillgångar på ett sätt som förstärker er affärsplan, som är förankrad i organisationen, och som därigenom blir ett stöd i ert fortsatta arbete.

#### 2. Definitioner

##### Rådgivare

Med rådgivare avses i detta dokument person på Almi, IUC eller inkubator som på offentligt uppdrag stödjer företaget.



## Konsult

Med konsult avses i detta dokument person/er med expertkompetens inom området att ge affärsstrategisk rådgivning om hantering av immateriella tillgångar.

## Bidraget

Ett bidrag på upp till 100 000 kr som beviljas för utveckling av en strategi för hantering av ditt företags immateriella tillgångar, med stöd från Rådgivare och Konsulter.

## Immateriella tillgångar

Med immateriella tillgångar avses till exempel:

- i. Namn på företaget, produkt eller tjänst
- ii. Logotyp för företaget produkt eller tjänst
- iii. Design och utseende
- iv. Text, foto, musik och film
- v. Datorprogram, dataspel och appar
- vi. Interna manualer och arbetsmetoder
- vii. Affärsidéer eller -modeller
- viii. Kompetens och spetskunskap
- ix. Kundregister
- x. Tillverkningsprocesser
- xi. Databaser
- xii. Egenutvecklad teknik
- xiii. Forskningsresultat
- xiv. Resultat av utvecklingsarbete

## 3. Krav och villkor

### Krav på företag för att de ska beviljas bidrag

För att beviljas medel ska ni kunna redogöra för:

- vilket resultat företaget vill nå genom att erhålla bidraget – förväntningar och mål.
- att ni har skapat er en viss förståelse för vilka immateriella tillgångar som företaget besitter
- hur ni planerar att integrera den framtagna strategin för immateriella tillgångar i ert fortsatta arbete

För att kunna beviljas medel måste ni också uppfylla följande krav:

- Företaget ska ha tillväxtpotential och en vilja och förmåga att växa

### Övriga villkor för bidraget

- Bidraget ska användas till kostnader för konsulter med kompetens att ge affärsstrategisk rådgivning om hantering av immateriella tillgångar. Bidraget ska inte användas till kostnader för att söka patent eller andra immaterialrätter eller till inrångskostnader. Tjänsten ska köpas externt.

- Belopp: 100 000 kr
- Bidraget skall användas enligt de riktlinjer som ställs upp under punkt 6.
- Företaget ska besvara uppföljningsenkäter från VINNOVA/PRV efter avslutat projekt för att utvärdera den föreslagna utformningen av bidragets användning och föreslå förbättringar som ökar effektiviteten och relevansen i ett framtida statligt stöd.
- De rapporter ni får från konsulten ska under sekretess lämnas in till VINNOVA för utvärdering av piloten.

## 4. Beskrivning av arbetet

### Förberedelser inför beviljande av bidrag

Inför arbetet med att ta fram en strategi för hantering av immateriella tillgångar är det viktigt att tänka på följande:

- Att arbeta med att hantera sina immateriella tillgångar affärsstrategiskt är viktigt och kommer att ge er möjlighet att förbättra era affärer, men för att arbetet ska få effekt behöver ni i företaget avsätta tid och kunna arbeta långsiktigt med frågorna. Därför ska ni först och främst ställa er frågan om ni är beredda att göra det. Detta är viktigt för att avgöra om det är värt att inleda arbetet.
- Som en del av arbetet inför projektstart ska ni formulera vad ni har för förväntningar och mål med arbetet med att ta fram en strategi för hanteringen av immateriella tillgångar. Läs igenom och ta hjälp av det som finns beskrivet under punkt 6 när ni ska formulera förväntningar och mål. Där beskrivs de delmoment som ni ska jobba med tillsammans med konsult och rådgivare. Dokumentet är framtaget som ett stöd för dig.
- Ni behöver ha en viss förståelse för vilka immateriella tillgångar som företaget besitter.
- Det är också viktigt att företagets hela ledning och tillhörande nyckelpersoner är medvetna om att arbetet ska genomföras och att de involveras i arbetet, så att arbetet är förankrat i hela organisationen.

### Hur man ansöker

Det är rådgivare på Almi, IUC och inkubatorer som distribuerar bidraget. Du ansöker om bidrag via en rådgivare på någon av dessa organisationer. Använd bilaga 1 i detta dokument.

Din ansökan ska innehålla en kortfattad redogörelse av:

- vilket resultat ni i företaget vill nå genom att erhålla bidraget, en förväntnings- och målspecifikation
- hur ni har skapat er förståelse för vilka immateriella tillgångar som företaget besitter
- hur ni planerar att integrera den framtagna strategin för immateriella tillgångar i ert fortsatta arbete

### Inledning av projektet efter beviljat bidrag

Arbetet efter att finansiering beviljats inleds med att ni tillsammans med rådgivaren går igenom de förväntningar och mål som ni formulerat inför ansökan. Tillsammans med

rådgivaren avgör ni vad som är realistiskt att uppnå och anpassar förväntnings- och målspecifikationen.

Utifrån den anpassade specifikationen gör ni sedan en lista över vilken dokumentation ni behöver lämna över till konsult, och tar fram denna. Detta leder till att ni i nästa steg kan utnyttja konsultens kompetens och tid bättre och få ut mer av arbetet.

Dokumentation kan till exempel vara (beroende på vilka frågeställningar som är aktuella för företaget):

- Affärsplan (ska alltid finnas med)
- Avtal som bestyrker ägarskap så som samarbetsavtal i form av in- och utlicensiering och avtal kring sekretess och anställning
- Marknadsundersökningar
- Konkurrentanalyser
- Plan över utvecklingsprojekt
- Befintliga registrerade rättigheter

Det inledande arbetet ska resultera i en tydlig definition på vad ni vill uppnå och leda till att ni blir en tydlig beställare av uppdrag från konsult.

Nästa steg i arbetet är att kontraktera en lämplig konsult. Utifrån erfarenheter från tidigare liknande projekt ges följande tips för att identifiera lämplig konsult:

- Tänk på att hitta en konsult som är specialiserad inom det område du behöver hjälp. För att ta fram en övergripande strategi för hanteringen av immateriella tillgångar krävs ett större affärsfokus än för att till exempel titta specifikt på en enskild patentansökan, eller ett enskilt varumärke.
- Ett offertförfarande kan vara ett effektivt sätt för att hitta och välja lämplig konsult. Genom att använda ett förfrågningsunderlag där ni specificerar det ni vill ha utfört kan de offerter ni får in vara ett bra stöd för att bedöma vilken konsult som bäst motsvarar det ni är i behov av.
- En utgångspunkt kan också vara att använda sig av annan konsult, än den som tidigare hjälpt er med era immateriella tillgångar, för att få en värdefull tredjepartsgranskning.
- Viktigt att beakta är, oavsett hur ni går till väga, att det kan ta tid att hitta rätt konsult

## Under projektets gång

I kontakterna med konsulten använder ni det som finns beskrivet under punkt 6. Där beskrivs de delmoment som ni ska jobba med tillsammans med konsult och rådgivare.

Rådgivaren finns tillgänglig för er som bollplank under hela projektets gång. Innan ni går vidare från ett moment till nästa stämmer ni av resultatet från avslutat delmoment med rådgivaren. Det är rådgivaren som i dialog med er fattar beslut om att gå vidare till nästa moment, eller, om detta inte bedöms vara av värde för er, att avbryta.

## Efter avslutat projekt

Viktigt är att även efter avslutat projekt avsätta resurser inom organisationen för att arbeta vidare med strategin för hantering av immateriella tillgångar.

Vid projektets slut ska ni stämma av med rådgivaren om hur det fortsatta arbetet med att implementera strategin för hantering av immateriella tillgångar i företaget ska göras.

Ni ska också efter avslutat projekt besvara en enkät från VINNOVA/PRV.

## 5. Tidplan

Projektet startar: 27 maj 2013.

Max projekttid: Arbetet från det att finansiering beviljats tills en strategi finns fastslagen omfattar högst 6 månader.

## 6. Arbetsprocess

Syftet med arbetet är att konsulten ska hitta ett värdeskapande sätt att hantera de immateriella tillgångar som finns i företaget, vilket kan innebära:

- hur ni ska positionera er på marknaden, givet egen utveckling, benchmarking mot konkurrenter och potentiella samarbetspartners positionering på marknaden
- hur ni utifrån de tillgångar ni har och den marknadsposition ni bedömer är bäst, ska gå vidare med ert utvecklingsarbete
- hur ni ska kombinera registreringar av immateriella rättigheter med strategier för hantering av know-how, avtal och liknande,
- hur ni ska bevaka möjliga samarbetspartners och konkurrenter,
- hur ni ska bemöta intrång, både egna och andras rättigheter

Observera att med immateriella tillgångar avses både registrerade rättigheter och andra immateriella värden i företaget (för exempel se moment A)

Arbetet med strategin för hantering av immateriella tillgångar skall omfatta alla moment som beskrivs under ”Moment”. Momenten används som ett underlag vid diskussion mellan rådgivare och företag. Inför varje moment stämmer företag och rådgivare tillsammans av vad som är realistiskt att uppnå och anpassar förväntnings- och målspecifikationen utifrån detta. En avstämning görs sedan med konsulten vid inledningen av varje moment.

Arbetsmodellen ska i normalfallet vara att ett moment går igenom av konsulten varefter möte mellan företag och rådgivare hålls. Rådgivaren fattar beslut om att gå vidare till nästa moment, eller, om detta inte bedöms vara av värde för företaget, att avbryta.

Avsteg kan göras från denna modell om företag i samråd med rådgivare och konsult bedömer att företaget redan genomfört något av momenten, att något av momenten inte är relevanta eller att arbetet blir mer effektivt om momenten görs parallellt. En annan arbetsmodell bör dock endast tillämpas i undantagsfall.

## Moment A) Identifiering och ägandefrågor

I moment A) identifieras vilka immateriella tillgångar som finns i företaget och vilka ägarförhållanden som råder. Fokus ska ligga på att identifiera och analysera innovationer som bedöms vara affärsstrategiskt viktiga för företaget.

Arbetet i moment A ska säkerställa att ni utifrån företagens affärsstrategier/ affärsplaner/ identifierade marknadsposition analyserar vilka immateriella tillgångar som finns i företaget och reda ut ägarförhållande till dessa. Med immateriella tillgångar avses till exempel:

- i. Namn på företaget, produkt eller tjänst
- ii. Logotyp för företaget produkt eller tjänst
- iii. Design och utseende
- iv. Text, foto, musik och film
- v. Datorprogram, dataspel och appar
- vi. Interna manualer och arbetsmetoder
- vii. Affärsidéer eller -modeller
- viii. Kompetens och spetskunskap
- ix. Kundregister
- x. Tillverkningsprocesser
- xi. Databaser
- xii. Egenutvecklad teknik
- xiii. Forskningsresultat
- xiv. Resultat av utvecklingsarbete

En skriftlig rapport ska levereras till företaget av de konsulter som anlitas för att genomföra detta moment.

Den skriftliga rapporten från konsulten går igenom av rådgivaren som är ansvarig för arbetet med strategin för hantering av immateriella tillgångar tillsammans med företaget. Genomgångens syfte är både att rådgivaren ska besluta om det är värt att gå vidare med nästa steg, moment B; att företaget ska få en kontinuitet i arbetet, genom att rådgivaren finns med som en samtalspartner hela vägen; och ett lärande för rådgivaren genom att sätta sig in i vilka delar konsulten pekar på som viktiga.

Föreslagna delmoment:

- Konsulten tar inledningsvis del av och sätter sig in i företagets befintliga affärsplan. Kopplingen mellan de immateriella tillgångarna och hur de används är en affärsstrategisk fråga och måste ligga i linje med företagets totala affärsstrategi.
- Identifiering och beskrivning av innovationer som bedöms vara affärsstrategiskt viktiga för företaget såsom produkter, processer och tjänster, samt en definiering av det behov/problem som utvalda innovationer tillfredsställer/löser.
- Utredning om vem eller vilka som har utvecklat produkten/processen/tjänsten; om dessa personer är anställda, och om så inte är fallet har överlåtit rättigheterna eller inte; och om det finns utvecklare till lösningen både inom och utom företaget. Utred ägandeskap i de fall företaget har samarbetat/eller samarbetar med en annan part.

- Identifiering av befintlig immaterialrättsportfölj/befintliga rättigheter kopplade till de immateriella tillgångarna.
- Matchning av befintlig immaterialrättsportfölj med de innovationer som har identifierats som affärsstrategiskt viktiga för att avgöra vad man ska titta vidare på i den fortsatta processen (kompletteringar, avyttringar etc)

### **Moment B) Initial screening**

Syftet med Moment B) är att med avstamp från moment A) visa på jämförbara tjänster/produkter/processer i omvärlden för att kunna värdera de immateriella tillgångarna i företaget och se möjligheter till att utveckla dem vidare. Viktigt är att moment B inte blir för stor del av det totala projektet, kostnaden för denna del bör inte överstiga 40 000 kr.

Den initiala screeningen ska ge en första analys av andra lösningar eller erbjudanden i jämförelse med företagets mest affärsstrategiskt viktiga immateriella tillgångar, identifierade i moment A). Analysen ska beakta totaliteten av de immateriella tillgångarna, exemplifieras i inledningen av moment A, för de identifierade innovationerna.

En skriftlig rapport ska levereras till företaget av de konsulter som anlitas för att genomföra detta moment.

Den skriftliga rapporten från konsulten går igenom av rådgivaren, som är ansvarig för arbetet med strategin för hantering av immateriella tillgångar, tillsammans med företaget. Genomgångens syfte är både att rådgivaren ska besluta om det är värt att gå vidare med nästa steg, moment C; och det som anges under moment A om kontinuitet och lärande.

Föreslagna delmoment:

- Analysen görs med följande frågeställningar som utgångspunkt:
  - ✓ finns tidigare lösningar eller erbjudande på marknaden?
  - ✓ har företaget beaktat dessa alternativa lösningar/erbjudande i affärsplan eller liknande?
  - ✓ har företaget beaktat fördelarna i sin lösning/ sitt erbjudande?
- I det fall det handlar om en teknisk innovation bör en tekniksökning genomföras om det inte finns sedan tidigare. Teknicsökningen ger företaget värdefull information om potentiella samarbetspartners och vilka möjligheter som finns att vidareutveckla eller använda befintlig teknik, det vill säga visa på möjligheten att inspireras av eller licensiera in tekniska lösningar. En slutsats utifrån teknicsökningen skulle kunna vara att det behövs en Freedom-to-operate analys. Denna slutsats tas då med i den kortsiktiga planen för hantering av de immateriella tillgångarna i moment C).

### **Moment C) Framtagande av strategi och plan för genomförande**

Den genomgång som gjorts i moment A och B utgör underlag för att ta fram en strategi som ska:

- i. fokusera på hur hantering av immateriella tillgångar kan bli affärsverktyg för att bygga värde i bolaget utifrån företagets förutsättningar

- ii. peka på hur man knyter ihop innovationsarbete och hantering av immateriella tillgångar
- iii. vara starkt kopplad till företagets huvudsakliga affärsplan

Konsulten ska lämna beslutsunderlag till företaget. Med beslutsunderlag avses att konsulten ska peka på möjligheter och risker, ett underlag som underlättar för företaget att fatta beslut.

Slutgiltig strategi för hantering av immateriella tillgångar fastslås i dialog mellan konsulten, rådgivaren och företaget. Det är ytterst företaget som måste fatta beslut om strategiska vägval och implementera strategin.

Företaget tar därefter fram en kortsiktig plan för hur de ska hantera de immateriella tillgångarna, både existerande och framtida, för att säkerställa att man arbetar enligt lagd strategi och att den stärker affärsmålen.

Planen för hantering av immateriella tillgångar går igenom tillsammans med ansvarig rådgivare. Genomgångens syfte är både att stämna av hur det fortsatta arbetet med att implementera strategin för hantering av immateriella tillgångar i företaget ska göras, och det som anges under moment A om kontinuitet och lärande.

Föreslagna delmoment:

- Konsulten presenterar underlag för en långsiktig strategi som omfattar:
  - ✓ en analys av företagets position utifrån deras immateriella tillgångar (moment A) jämfört med konkurrenternas position (moment B)
  - ✓ vägval som företaget står inför, utifrån företagets övergripande affärsstrategi och position (ex vis hur man ska bygga upp intern organisation och eventuell outsourcing för att hantera frågor kring immateriella tillgångar, som t ex kombination av olika rättigheter, rutiner för att hantera företagshemligheter, övergripande strategi för licensiering, hur man kontinuerligt ska arbeta med att identifiera skyddsmöjligheter för företaget, lämplig nivå för bevakning av konkurrerande immateriella tillgångar för att minimera risken för problem, hur man ska agera vid intrång.)
  - ✓ strukturer för att arbeta vidare med och följa upp utfall av vald strategi
- Företaget analyserar konsultens underlag och fattar beslut om strategi för hantering av immateriella tillgångar.
- Företaget tar med utgångspunkt i strategin fram en kortsiktig plan för hur företaget ska arbeta med de immateriella tillgångarna, både existerande och framtida. Planen bör exempelvis beröra hur man dokumenterar sina företagshemligheter, vad man söker för immaterialrättsliga skydd, vilket ombud man anlitar. Planen ska också visa på om företaget behöver ytterligare genomgång av dess immateriella tillgångar, t ex genom att ytterligare projekt behöver gås igenom, eller att freedom to operate-analys behöver genomföras.
- Den framtagna planen går igenom tillsammans med ansvarig rådgivare.

**Bilaga 1- Förslag på ansökningsmall för bidrag.**

<b>Utvärderingsfråga</b>	<b>Kommentar</b>
Vilket resultat vill ni nå genom att erhålla bidraget?	
Vilka immateriella tillgångar besitter företaget?	
Hur planerar ni att integrera strategin för hantering av immateriella tillgångar i ert fortsatta arbete?	
Beskriv ert företag om 10 år (antal anställda, produkter på marknaden mm)	
Antal anställda i företaget?	
Antal år företaget har bedrivit verksamhet?	



## *Appendix – pilot 1 arbetsprocess SISP*

### **Genomförande av pilotprojektet**

På grund av det snäva tidsfönstret piloten medgav blev det naturligt att tillämpa principen ”först till kvarn”, givetvis vägt tillsammans med relevans och tillväxtpotential. Detta ledde till att vissa av våra medlemmar, vilka var alerta i starten, såg till att ”deras” bolag ansökte snabbare än andra. Arbetet har övervakats och stöttats lokalt av coacher vid respektive involverad medlemsorganisation (inkubator) och vi har ställt kravet att dessa skall ge sitt godkännande till genomfört arbete innan rapport har kunnat skickas till oss. Slutligt godkännande och beslut om utbetalningar har gjorts av SISPs projektledning centralt.

För att utvärdera respektive projekt och vara behjälplig vid framtagning av en sammanfattande rapport har SISP tagit hjälp av en utomstående seniorkonsult, Torbjörn Henningson ([www.thuab.se](http://www.thuab.se)), som ej är expert på IP-frågor men har en stor erfarenhet av företags- och affärsutveckling samt av arbete i innovationsstödssystem.

## *Appendix – pilot 1 arbetsprocess Almi*

### **Almi Innovation**

1. Inom Almis innovationsdel kommer checkarna att delas upp per Almi dotterbolag
2. Erbjudande om IP-checkar visas på Almis hemsida
3. Företagen ansöker på särskild ansökningsmall
4. Företaget skall vid ansökningstillfället kunna redogöra för:
  - i. vilket resultat företaget vill nå genom att erhålla bidraget
  - ii. att bolaget har en viss förståelse för vilka immateriella tillgångar som företaget besitter i nuläget
  - iii. hur företaget planerar att integrera den framtagna strategin för immateriella tillgångar i bolagets utveckling
5. Almis innovationsrådgivare träffar kunden, och fattar beslut i samråd med kollegor i dotterbolaget enligt gällande beslutsordning för belopp i denna storlek.
6. Beviljande registreras i gemensam xl-fil

### **Administrativt förfarande**

Vid inkommen ansökan registreras denna på av VINNOVA bestämt sätt. Registreringen omfattar bolagets detaljer såsom org. nr., bolagsform, firmatecknare, kontaktuppgifter etc.

**Vid fattat beslut, positivt eller negativt, registreras detta på samma sätt.**

## Pilotprogram – Finansiering av strategi för immateriella tillgångar för SME – Almi

### Bakgrund

Pilotprogram – Finansiering av strategi för immateriella tillgångar för SME är en uppföljning av tidigare genomfört program genomfört under 2012 med liknande syfte och innehåll.

Almi har inom ramen för det nya pilotprogrammet fått i uppdrag att dels förmedla [checkar] inom ramen för innovationsrådgivningsverksamheten till innovationsföretag dels inom området för inkubation för förmedling till företag inom Sveriges inkubatorer.

Syftet är att förbättra och utveckla små och medelstora företags affärstrategiska hantering av immateriella tillgångar.

Uppdraget till Almi Företagspartner består i att inom respektive verksamhetsområde utforma ett effektivt och ändamålsenligt sätt att fördela stöd till bolag med tydligt identifierat behov av dessa tjänster. Nedan beskrivs på vilka sätt checkarna kommer att distribueras inom Almis respektive affärsområden.

Checkarnas antal skall fördelas jämnt över företag med övervägande del varu- respektive tjänstproducerande.

### Programperiod

Övergripande pilotperiod – 2013-06-19 – 2014-04-30.

Checkarna skall vara fördelade senast 2013-10-31

Överblivna medel återbetalas

### Almi inkubation, process för urval, bedömning och fördelning.

1. Erbjudandet till inkubatorerna och deras bolag kommer att snävas in något i förhållande till de generella ramar som stipulerats i programmet för att motsvara de verksamhetsmål som Almi inkubation och inkubatorerna har.
2. Erbjudandet går ut till samtliga inkubatorer och deras bolag.
3. Ansökan:
  - a. Individuella bolag söker. Ansökan lämnas in på särskild ansökansmall.
  - b. Ansökan skall rekommenderas av till bolaget och inkubatorn knuten coach.
  - c. Företaget skall vid ansökningstillfället kunna redogöra för:
    - i. vilket resultat företaget vill nå genom att erhålla bidraget
    - ii. att bolaget har en viss förståelse för vilka immateriella tillgångar som företaget besitter i nuläget

- iii. hur företaget planerar att integrera den framtagna strategin för immateriella tillgångar i bolagets utveckling
4. Ansökningar behandlas löpande av en beslutsgrupp som bedömer ansökningarna utifrån innehåll samt de kriterier som fastställts.
  - a. Bolaget skall omfatta Almi inkubations tillväxtkrav.
    - i. Bolaget skall ha marknadsförutsättningar (skalbarhet, unikit, marknadsförsprång) att växa på en internationell marknad.
    - ii. Bolaget skall ha förmåga (ambition, vision, kompetens) att växa.
  - b. Bolaget skall kunna stå sig i en nationell jämförelse.
  - c. Bolaget skall ha ett någorlunda medvetet behov av processes
  - d. Tydligt behovsrekvisit - Bolaget kan inte ha en pågående process med samma eller närliggande syfte och skulle inte genomföra ett sådant arbete oavsett detta erbjudande.
  - e. Bolaget skall vara IP-moget. Bolaget skall vara i rätt fas för att genomföra arbetet och bolagets personal skall ha tid och förmåga att hantera processen och dra nytta av resultatet.
  - f. Bolag får endast söka för strategiska frågeställningar kring hantering av IP och inte för exempelvis nyhetsgranskning, varumärkes- eller patentansökan.
5. Under augusti - oktober hanteras ansökningarna i ett antal beslutsmöten
6. Bedömningspanelen består av en peer-grupp av 4-6 representanter från inkubatorerna som tar beslutet på de ansökningar som kommit in. Ordförande i gruppen är Almi inkubation, som på så sätt också stadfäster beslutet.

## **Almi Innovation**

1. Inom Almis innovationsdel kommer checkarna att delas upp per Almi dotterbolag
2. Erbjudande om IP-checkar visas på Almis hemsida
3. Företagen ansöker på särskild ansökningsmall
4. Företaget skall vid ansökningstillfället kunna redogöra för:
  - i. vilket resultat företaget vill nå genom att erhålla bidraget
  - ii. att bolaget har en viss förståelse för vilka immateriella tillgångar som företaget besitter i nuläget
  - iii. hur företaget planerar att integrera den framtagna strategin för immateriella tillgångar i bolagets utveckling
5. Almis innovationsrådgivare träffar kunden, och fattar beslut i samråd med kollegor i dotterbolaget enligt gällande beslutsordning för belopp i denna storlek.
6. Beviljande registreras i gemensam xl-fil

## **Administrativt förfarande**

Vid inkommen ansökan registreras denna på av VINNOVA bestämt sätt.

Registreringen omfattar bolagets detaljer såsom org. nr., bolagsform, firmatecknare, kontaktuppgifter etc.

Vid fattat beslut, positivt eller negativt, registreras detta på samma sätt.

Utbetalning av medel sker genom rekvisition mot uppvisande av fakturakopia.

## Appendix - arbetsprocess IUC pilot 2

### Förslag till arbetsmodell – IUC Nätverket

Som huvudansvarig fungerar IUC Sverige AB. Verksamheten genomförs av de regionala bolagen i IUC Nätverk av och tillsammans med avtalsbundna samarbetspartners. IUC Sverige ABs Vd fungerar som huvudprojektledare och samordningsansvarig.

Genomförandet föreslås ske med en systematik modell som bas. Avvikelser och dellösningar avhängiga till insatserna i företagen bedöms från fall till fall i samråd med huvudprojektledare. Modellstruktur för genomförande:

#### **Moment 1: Identifiering**

Identifiering görs i regionerna av de företag, SME, som redan idag är kända och där ett bedömt behov av att affärsstrategiskt utveckla de IP-tillgångar som finns. På samma sätt registreras företag som söker kontakt utifrån kännedom om IP-checkarna. Via ett web-baserat licensierat analysverktyg registreras alla företag som uppfyller gällande kriterier. En nationell bruttolista genereras som kan delas upp i regionala listor

#### **Moment 2: Urval och kontroll**

Prioriteringar görs av de företag som de regionala rådgivarna anser har intresse, goda förutsättningar och en egen idé om vad de se för affärstrategisk utveckling via IP insatser.

Urvalet baseras på att kontakter med företagen har tagits (tele, besök) och att en utvecklingsidé har dokumenterats. Formella krav som ställs enligt PRV/Vinnovas underlag ska kontrolleras och uppfyllas.

En normal kreditkontroll görs av företaget.

#### **Moment 3: Projektavtal och - plan**

Utvalda företag ska kunna beskriva sina intentioner och förväntningar på projektet gärna i samråd med rådgivaren (som fungerar som bollplank). I dessa inledande diskussioner formas en övergripande projektplan för vilka underlag som redan finns, vad de står för och hur den nyttjas idag. Ett formellt avtal tecknas för genomförande av IP-uppdraget. Undertecknas av behörig firmatecknare.

Underlagen ligger i sin tur till grund för en form av kravspecifikation riktad till den konsult som upphandlas för att analysera, värdera och föreslå insatser som kan förstärka företagets IP arbete och konkurrenskraft.

#### **Moment 4: Rådgivning och delbeslut**

##### **Moment 4a: Avstämning och beslut om fortsättning**

Analyserna och värderingarna som konsulten gör i det inledande identifierandet av företagets immateriella tillgångar kommuniceras med rådgivaren inför och vid avslut av momentet 3 så att en plan för fortsättning kan säkerställas och beslutas om. Beslut kan även tas att inte gå vidare baserat på konsultens analyser och rekommendationer

eller på företagets uppfattning om fortsatta insatser. Rådgivaren ska stämma av och värdera en eventuell fortsättning.

#### **Moment 4b: Utveckling av immateriella tillgångar**

Om beslut om fortsättning tas, kan upp till 40% av checken nyttjas för att göra en omvärldsjämförande analys och föreslå möjliga kompletterande lösningar som företaget skulle kunna nyttja för sin affärsstrategiska utveckling. Uppdraget utförs av konsult och avrapporters med skriftlig rapport samt genom genomgång med rådgivare och företag. Även här genomförs motsvarande moment 4 för att besluta om att eventuellt gå vidare till ett sista moment.

#### **Moment 4c: Strategisk IP-plan**

Efter beslut om fortsättning är det företagets ansvar att ta fram en kortsiktig plan för att hantera de immateriella tillgångarna. Detta sker baserat på en dialog mellan företag, konsult och rådgivare utifrån resultat av momenten 3 och 5 ovan. Företaget ansvarar sedan för att utarbeta en kortsiktig plan som de ser överensstämmer med verksamhets övergripande affärsinriktning. Planen stäms sedan av med rådgivaren.

#### **Moment 5: Uppföljning och utvärdering**

IUC föreslår att en uppföljning görs av arbetet som skett tillsammans med företagen, konsult/-er och rådgivare. Stora delar av uppföljningen sker kontinuerligt vid möten och inför beslut om fortsättningar och är då sammankopplad med rollen som rådgivare under projektiden. Dokumentation om frågor, diskussioner och beslut bör rådgivaren ansvara för som en del i uppdraget men också som ett underlag för lärande.

De genomförda insatserna utvärderas vid projektens slut genom intervju med företagets kontaktperson samt värderingar från rådgivare/projektledare vid IUC-bolagen Ett web-baserat intervjuverktyg via IUC Sverige AB nyttjas för genomförande och sammanställningar av utvärderingarna.